

Издательский дом «Плутон»

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431 УДК

378.001

XVI Международная научная конференция

«Современная экономика»

СБОРНИК СТАТЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ

28 августа 2017

Кемерово

28 августа 2017 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISBN 978-5-9500488-2-1

Кемерово УДК 378.001. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. По результатам XVI Международной научной конференции «Современная экономика», 28 августа 2017 г. www.beneficiar-idp.ru / Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университетим. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

В сборнике представлены материалы докладов по результатам научной конференции.

Цель – привлечение студентов к научной деятельности, формирование навыков выполнения научно-исследовательских работ, развитие инициативы в учебе и будущей деятельности в условиях рыночной экономики.

Для студентов, молодых ученых и преподавателей вузов.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail:admin@idpluton.ru

Подписано в печать 28.08.2017 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 2.2. | Тираж 500.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Оглавление

1. СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СФЕРЕ ЖКХ.....	3
Викулова О.И., Жукова Н.А.	
2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «NESTLE».....	7
Вершинина Е.В.	
3. РЕШЕНИЕ АГРАРНОГО ВОПРОСА В НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ.....	10
Погорелова К.П.	
4. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН, УСТАНОВЛИВАЕМЫХ ЕСТЕСТВЕННЫМИ МОНОПОЛИЯМИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЖД»).....	13
Бигеев Р.Р.	
5. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕНЕФТЯНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА.....	16
Гаджиева Н.А.	
6. СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ БАНКА (ИНТЕГРАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ).....	20
Герасева А.А.	
7. BORROWED BANK RESOURCES AND ORDER OF THEIR FORMATION.....	25
Sarieva Z.A.	
8. MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC STOCK EXCHANGE.....	27
Sarieva Z.A.	
9. БАНКОВСКИЙ БЕНЧМАРКИНГ КАК МЕТОД ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ.....	30
Сариева Ж.А.	
10. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ В КАЗАХСТАНЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	33
Сариева Ж.А.	
11. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ БАНКА.....	36
Сариева Ж.А.	
12. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	39
Сариева Ж.А.	
13. MAIN TYPES AND FORMS OF MORTGAGE LENDING.....	42
Sarieva Z.A.	
14. РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ КОМПАНИИ TOYO TIRES RUSSIA.....	44
Дорош К.С.	

Статьи XVI Международной научной конференции «Современная экономика»

Викулова Оксана Ивановна

Vikulova Oksana Ivanovna

кандидат экономических наук, доцент,

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт имени А.К. Кортунова

ФГБОУ ВО Донской ГАУ, г. Новочеркасск

E-mail: vikul-oks@yandex.ru

Жукова Наталья Александровна

Zhukova Natalia Alexandrovna

помощник экономиста,

УК ЗАО «ПАТРИОТ-Сервис», г. Ростов-на-Дону

УДК 338.465.4

СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СФЕРЕ ЖКХ

LIABILITY INSURANCE OF MANAGEMENT COMPANIES AS A METHOD OF MANAGEMENT OF RISKS IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Аннотация: В статье приведена классификация рисков в сфере ЖКХ. В качестве способа управления рисками рассматривается страхование ответственности управляющих компаний.

Abstract: The article categorizes risks in the housing and communal services sector. Liability insurance of management companies is considered as a method of risk management.

Ключевые слова: управляющая компания, жилищно-коммунальное хозяйство, риски, страхование.

Keywords: management company, housing and communal services, risks, insurance.

Понятие «управляющая компания» может трактоваться достаточно широко. В данной статье под этим термином понимается организация, занимающаяся управлением многоквартирным домом и обеспечивающая его надлежащее санитарное и техническое состояние. В сферу ответственности управляющей компании входят проведение текущего и капитального ремонта, поддержание чистоты и порядка на придомовой территории. Для осуществления своей деятельности управляющая компания имеет право на распределение средств, полученных от жильцов на нужды дома.

По данным Министерства ЖКХ Ростовской области на начало 2017 г. в Ростове-на-Дону обслуживают и управляют жилым фондом 143 управляющих компании [7]. Государственной жилищной инспекцией Ростовской области ведется анализ работы управляющих организаций. По результатам анализа ежеквартально составляется рейтинг управляющих организаций, в котором

участвуют только управляющие компании, имеющие в управлении многоквартирные дома, сведения о которых содержатся в реестре лицензий Ростовской области. Критерии формирования рейтинга следующие:

- 1) площадь (м²) многоквартирных домов, которые находятся в управлении УК;
- 2) количество обращений, поступивших в Госжилинспекцию области;
- 3) количество выявленных нарушений;
- 4) количество неисполненных предписаний;
- 5) количество уклонений от проверок;
- 6) количество составленных протоколов [3].

Однако необходимо отметить, что результаты деятельности управляющих компаний зависят не только от качества выполнения своих обязательств и предоставления услуг, а в значительной степени связаны с рисками различного вида, которые можно разделить на экзогенные и эндогенные [5].

К экзогенным относятся риски, не поддающиеся регулированию участниками процесса по управлению жилищным фондом:

- политические риски (сокращение прибыли или возникновение убытков в связи с государственной политикой);
- экологические риски (вероятность наступления изменений в отрицательном направлении погодных условий);
- финансовые риски (несовершенство тарифной политики и, как следствие, отрицательные показатели финансовых результатов; бюджетное недофинансирование в части восстановления выпадающих доходов от оказания услуг в дотационных регионах);
- инфляционные риски (возможность обесценения денег в результате инфляционного роста цен).

Эндогенные риски включают риски, которые подвержены влиянию и, следовательно, оптимизации со стороны субъекта жилищно-коммунальной сферы:

- операционные риски (это прямые или косвенные потери, возникшие в результате не правильного построения бизнес-процессов);
- финансовые риски (нечистоплотность со стороны руководителей ТСЖ, УК в использовании денежных средств; низкий сбор платежей за оказанные жилищно-коммунальные услуги вследствие неплатежеспособности определенных слоев населения либо целенаправленного отказа от осуществления коммунальных платежей; возникновение кредиторской задолженности перед ресурсоснабжающими организациями);
- производственные риски (вероятность убытков или дополнительных издержек, связанных с неудовлетворительным состоянием жилищного фонда, инженерных сетей, основных фондов, низким качеством материалов и других ресурсов, что приводит к сбоям или остановке производственных процессов).

Так как управляющая компания является коммерческой структурой, то возможные риски своей деятельности она несёт сама. Недостаточный учёт степени риска, неправильное неграмотное управление рисками может привести даже к банкротству управляющей компании.

Управляющая компания несёт ответственность за качество оказываемых ею услуг. В первую очередь, это гражданско-правовая ответственность по договору, в котором должны быть прописаны конкретные критерии качества работы организации и ответственность за нарушение обязательств.

Также управляющая компания несёт гражданско-правовую ответственность по Гражданскому кодексу РФ в случае причинения вреда, например, при падении льда с крыши на имущество третьих лиц или человека [1].

В ст. 43 Постановления Правительства РФ от 6 февраля 2006 г. N 75 «О порядке проведения органом местного самоуправления открытого конкурса по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом» определены меры по обеспечению исполнения обязательств управляющих компаний, которыми могут являться «...страхование ответственности управляющей организации, безотзывная банковская гарантия и залог депозита. Способ обеспечения исполнения обязательств определяется управляющей организацией, с которой заключается договор управления

К выгодам страхования управляющей компании относятся следующие: стоимость – страхование обходится значительно дешевле банковской гарантии, быстрота оформления и эффективность – отсутствует вывод денежных средств из оборота компании. Кроме того, страхование считается одним из самых эффективных способов улучшения деятельности в любой области, связанной с оказанием услуг.

Одна из целей страхования заключается в повышении качества услуг. Это объясняется тем, что для получения страховой выплаты деятельность компании должна отвечать ряду строгих требований, а это в свою очередь стимулирует управляющую компанию повышать профессионализм рабочих и в целом пристальнее следить за расходованием средств и выбором подрядчиков.

Кроме того, чем выше качество услуг (и, следовательно, ниже риск наступления страхового случая), тем меньше стоимость страховки.

Вторая цель – непосредственно страхование рисков для добросовестной управляющей компании, которая действительно работает на улучшение собственного имиджа и стремится оказывать качественные услуги.

При наступлении страхового случая организация получает выплату, за счёт которой покрывается ущерб. Это снижает риски для самой компании [4].

Страховщики предлагают несколько видов полисов в данной сфере услуг: страхование ответственности собственника жилого помещения на случай нанесения вреда имуществу сторонних лиц; страхование собственником фонда ЖКХ; страхование собственником жилья; страхование оборудования технического назначения в обслуживаемом доме от поломки либо уничтожения; страхование ответственности владельцев нежилого имущества за нанесение ущерба имуществу третьих лиц; страхование владений предприятий, которые занимаются оказание коммунальных услуг; страхование деятельности, связанной с управлением многоэтажными домами (ремонт имущества, техобслуживание, регулярный мониторинг состояния инженерного сооружения). Любой договор страхования защищает клиента от несения материальной ответственности перед третьими лицами при нанесении вреда их жизни или здоровью, повреждении личного имущества.

Ответственность управляющей компании административного характера не страхуется. Страховые выплаты не начисляются, если ущерб нанесён при сознательном невыполнении положенных им обязательств. Однако прочие риски входят в перечень страхового договора, в том числе стихийные бедствия, аварии в сетях, снабжающих электроэнергией, теплом.

Страховой полис по желанию может быть оформлен на всё перечисленное имущество либо на любой из подпунктов: помещения общего назначения, территориально не включённые в квартиры; конструкции, выполняющие функцию ограждения; отопительные, энергоснабжающие и прочие системы; сооружения санитарно-технического характера и др.

Договор страхования распространяется на ряд случаев: травмирование проходящих возле объекта людей снегом либо сосульками, падающими с крыши; повреждение автотранспорта, припаркованного у домов, снегом (сосульками) при чистке крыш в холодный период года; повреждение целостности суставов, связок и иные травмы, наступившие при падении людей на плохо очищенной от снега и льда дороге; протекание воды в квартиру с крыши из-за её некачественной уборки от снега и повреждение имущества жильцов; аварии отопительных, газовых систем; аварии водоснабжающих систем; повреждение имущества жильцов в период плановых ремонтов и после них, если работы застрахованы; нанесение вреда хулиганами (например, битьё окна) и др. К наиболее распространённым страховым рискам компании, занимающиеся страхованием, относят военные действия, катастрофы техногенного характера, забастовки и иные случаи, связанные с высоким материальным ущербом. Сюда также входят пожары, падение самолётов, природные катаклизмы.

Тарифы рассчитываются для каждого клиента отдельно. Тариф по средним показателям варьируется от трёх сотых до трёх процентов от размера стоимости имущества, которое страхуется [6].

Заключение договора страхования выгодно и собственникам жилья, так как в случае аварии, другого несчастного случая или неправомерных действий третьих лиц вопрос возмещения ущерба будет решён быстро и без дополнительных затрат.

Управляющая компания, заботящаяся о страховании своих рисков, заслуживает большего доверия, чем её конкуренты [4].

Таким образом, что страхование ответственности является современным прогрессивным способом снижения рисков деятельности управляющих компаний за счёт снижения величины материальных затрат, связанных с возмещением ущерба от причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц в ходе деятельности организаций.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – <http://www.consultant.ru>

2. Постановление Правительства РФ от 6 февраля 2006 г. N 75 «О порядке проведения органом местного самоуправления открытого конкурса по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Справочная система «Гарант». – <http://base.garant.ru>

3. Рейтинг управляющих организаций Ростовской области [Электронный ресурс]. – <http://gzhi.donland.ru/Default.aspx?pageid=139944>

4. Состояние и основные тенденции развития страхования ответственности управляющих компаний [Электронный ресурс]. – <http://strahovkunado.ru/dom/otvetstvennost-uk-gkh.html>

5. Спицына, Л.В. Классификация рисков в сфере жилищно-коммунальных услуг в современных условиях / Л.В Спицына // Известия Томского политехнического университета. – 2012. – Т. 321. - № 6. – С. 62-66.

6. Страхование ответственности управляющих компаний ЖКХ [Электронный ресурс]. – <http://lifenofear.com/strahovanie-otvetstvennosti/professionalnoj/upravlyayushih-kompanij.html#>

7. <http://mingkh.ru>

Вершинина Екатерина Валерьевна
Vershinina Ekaterina Valeryevna
Студент 3 курса
Бурятский государственный университет
E-mail: Vershinina.katyunya@bk.ru

УДК 338.2

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ
КОМПАНИИ «NESTLE»**

**SOCIAL-ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS BY THE EXAMPLE OF
THE COMPANY "NESTLE"**

Аннотация: В данной статье рассматривается социально - экологическая ответственность бизнеса в экономической науке. Анализируются основные направления экологической ответственности на примере компании «Nestle».

Abstract: This article examines the social - environmental responsibility of business in economic science. The main directions of environmental responsibility are analyzed on the example of the company "Nestle".

Ключевые слова: Компания ООО«Nestle», социально-экологическая ответственность, концепция «Создание общих ценностей».

Keywords: Company "Nestle", socio-environmental responsibility, the concept of «Creating Shared Value» (CSV).

За последние десять лет значительно выросло всеобщее понимание необходимости корпоративной социально-социальной ответственности (КСО). Несмотря на многочисленные исследования, единая концепция корпоративной социальной ответственности отсутствует, и как следствие, существуют различные трактовки понятия КСО. Однако в каждом из определений прослеживается зависимость между развитием компании и улучшением качества жизни общества в целом.

Под корпоративной социально-экологической ответственностью понимается добровольно возложенное на себя обязательство компании, направленное на систематическое выполнение социальных и экологически значимых программ, которые приняты компанией сверх того, что требует законодательство, и связаны со стратегией развития бизнеса, не противоречащей принципам эффективного корпоративного управления.

За последние пять лет появилось множество исследований российских и зарубежных авторов, посвященных развитию экологической ответственности бизнеса. Экологическая ответственность бизнеса рассматривается как добровольная разработка программ и мероприятий, выходящих за рамки законодательства в сфере охраны окружающей среды и их реальное осуществление.

К настоящему времени, многие крупные компании, по собственной инициативе, разрабатывают социальные программы, с целью сокращения вредного воздействия на окружающую среду и обеспечение общества благоприятной окружающей средой. Примером таких компаний, является международная компания ООО «Nestle».

«Nestle» – крупнейшая в мире компания – производитель продуктов питания и напитков, эксперт в области правильного питания и здорового образа жизни. На протяжении своей почти 150 – летней истории компания руководствовалась принципами, заложенными еще ее основателем, главный из которых – постоянное стремление улучшить жизнь людей [2].

Основное направление деятельности ООО «Nestle» связано с производством продуктов питания. Сегодня компания является крупнейшим производителем продуктов питания в мире.

Роль глобального лидера в области питания не только обязывает придерживаться социально ответственного бизнеса, но и представляет возможность создания значимых долгосрочных ценностей на благо всего общества. Такой подход называется «Создание общих ценностей» (Creating Shared Value, или CSV) и рассматривается как основополагающая основа для развития бизнеса [2]. Основными элементами концепции являются выполнение социальных обязательств в сфере питания, здравоохранения и популяризации активного образа жизни. Согласно концепции «Создание общих ценностей», можем разделить ее на 3 уровня и представить в виде пирамиды. В основании находится – соблюдение требований законодательства. К данным требованиям относят: законодательные акты, принципы коммерческой деятельности, кодексы деловой этики. Второй уровень – поддержание экологической устойчивости. Защита окружающей среды является приоритетной задачей многих компаний. И самый верхний уровень – создание общих ценностей. Ключевые приоритеты – питание. Рациональное использование водных ресурсов, развитие сельскохозяйственных регионов.

Компания, стремясь быть социально ответственной, тесно связана с обществом. Все социальные обязательства компании «Nestle» напрямую связаны с перечнем ключевых и наиболее важных точек зрения общественности вопросов.

Поддержание экологической устойчивости – это процесс сохранения нашего общего будущего, основанный на защите окружающей среды в условиях иссякающих водных ресурсов и сокращения биоразнообразия. Компания «Nestle» стремится к тому, чтобы сырьевые ресурсы и товары стали более экологически чистыми и безопасными для всей окружающей среды. Исходя из этого, задачи компании нацелены на сохранение воды, природных ресурсов, сохранение биоразнообразия, сокращении выбросов в атмосферу, адаптацию новых климатических условий и ноль отходов.

Для решения данных задач компания проводит ряд мероприятий.

Во – первых, компания «Nestle» разработала и внедрила определенные программы. Программа ответственного аудита (the Responsible Sourcing Audit Programme) позволяет независимой третьей стороне продемонстрировать соблюдение компанией «Nestle» международные стандарты. Программа отслеживания (the Responsible Sourcing Traceability) способствует прозрачности в поставках сырья, ответственном использовании воды, благополучии животных, и в решении других экологических аспектов. Программа фермер (the Farmer Connect Programme) поддерживает фермерское хозяйство как источник сельскохозяйственных продуктов. Обеспечивает техническую помощь в области устойчивого производства, а также оптимизирует доставку продукции на заводы[2].

Во – вторых, для усмотрения задач, компания старается улучшить экологические характеристики упаковки. Данные методы позволяют увеличивать объемы производства,

минимизирую затраты ресурсов и производственные отходы за счет повышения качества, эффективности и производительности. Компания «Nestle» оценивает воздействие используемых материалов на окружающую среду и стремится к повышению качественных и функциональных характеристик упаковки при оптимизации ее веса и объема. ООО «Nestle» поддерживает инициативы, направленные на получение или рекуперацию энергии в результате утилизации использованной упаковки.[2]

В – третьих, компания стремится достичь нулевого уровня отходов. Компания «Nestle» старается максимально использовать оставшиеся побочные продукты. Так в 2014 году нулевого уровня отходов достигли 72 предприятия компании – это 15% от общего количества производственных объектов ООО «Nestle».[2]

Из этого можно сделать вывод, концепция «Создание общих ценностей» основана на приверженности компании принципу устойчивого развития и строгому соответствию всем необходимым стандартам. Оба данных аспекта исключительно важны для минимизации рисков нашей коммерческой деятельности, защиты репутации, а также снижения затрат компании (это касается принципа устойчивого развития). Для того чтобы, удостовериться рассмотрим компанию «Nestle» через концепцию устойчивого развития. Данная концепция содержит в себе главный принцип, что необходимо поддерживать ограниченные ресурсы. Именно данная концепция поможет доказать или опровергнуть, составленную нами гипотезу.

Концепция устойчивого развития объединяет в себе три основных аспекта: экономический, социальный и экологический [1]. Попробуем рассмотреть данные аспекты на примере компании «Nestle».

В качестве примера экономической составляющей можем привести эффективное использование ресурсов - компания повышает эффективность и производительность за счет переработки использованных ресурсов, что в свою очередь очень благоприятно влияет на окружающую среду; безработицу – рост и развитие компании позволили повысить уровень жизни миллионов людей по всему миру, за счет создания рабочих мест.

Неотъемлемой частью экологической составляющей является развитие сельского хозяйства и сельских районов. ООО «Nestle» способствуют улучшению качества сельскохозяйственной продукции, повышению социального и экономического статуса фермеров, сельских сообществ и совершенствованию производственных систем, чтобы сделать более щадящим их влияние на окружающую среду. Также мы не можем оставить без внимания проблемы, связанные с нехваткой воды. Компания «Nestle» экономно использует воду и совершенствует методы водопользования.

Также в компании «Nestle» преобладает социальная составляющая. Это видно в увеличении уровня жизни, поддержки культуры и в волонтерском движении. Приоритетным направлением волонтерской помощи является забота об окружающей среде и помощи детям.

Анализируя все перечисленное, можем сделать вывод, что компания «Nestle» стремится поддерживать ограниченные ресурсы, чтобы обеспечить нужды нынешнего и будущего поколения. А это главный принцип концепции устойчивого развития.

Следовательно, можем сказать, что компания «Nestle» ведет экологически ответственный бизнес. За что в октябре 2014 года, была удостоена премии Climate Disclosure Leadership Index со стороны рейтингового агентства Carbon Disclosure Project (CDP), оценивающего деятельность международных компаний в сфере поддержания экологической уступчивости.

Библиографический список:

1. Бабина Ю.В., Варфоломеева Э.А. Концепция устойчивого развития и экологический менеджмент/ Ю. В. Бабина. – Москва, 2010.
2. Отчет по социальной ответственности ООО «Nestle» за 2014-2015 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании ООО «Nestle – Режим доступа: <http://www.nestle.com/> (Дата обращения 7.08.2017)

**Погорелова Ксения Павловна
Pogorelova Kseniya Pavlovna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, аспирантка
E-mail: pksenii0909@mail.ru

УДК 338

РЕШЕНИЕ АГРАРНОГО ВОПРОСА В НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ

THE SOLUTION OF THE AGRARIAN QUESTION IN NEW ZEALAND

Аннотация: Новая Зеландия всегда являлась страной с развитым сельским хозяйством, она занимает четвертое место в мире по экспорту сельскохозяйственных продуктов особенно место, в котором составляет экспорт детского питания и органически чистых продуктов. И в данной статье рассмотрены элементы, благодаря которым данная страна смогла достичь такого успеха.

Abstract: New Zealand has always been a country with developed agriculture, it ranks fourth in the world for the export of agricultural products, especially the place where exports of baby food and organically clean products. And this article looks at the elements that made this country able to achieve such success.

Ключевые слова: Новая Зеландия, земельные рынки, распределение собственности, колониальное правительство, монополия, маори, земельные разряды.

Keywords: New Zealand, land markets, property distribution, colonial government, monopoly, Maori, land categories.

Рассмотрение данной страны с точки зрения решения аграрного вопроса было выбрано по ряду причин, первая из которых заключается в том, что Новая Зеландия является крупнейшим в мире экспортером молока и молочных продуктов с мощным производственно-коммерческим комплексом, который перерабатывает сырьё и помогает в производстве вторичной продукции.[4]

Вторая из причин – это отдалённость от остального мира (1700 км от Австралии и 1 400 км до ближайшего крупного острова) и вследствие этого высокие затраты на логистические перевозки. [2]

Третья причина – это достаточная суровость климата и историческое положение Новой Зеландии в качестве одной из колоний Англии.

И прежде чем описать современное законодательство Новой Зеландии надо рассмотреть 19 век, период, когда местное население маори продавало англичанам землю. Так в период с 1800 по 1911 год маори продали 53 миллиона акров земли и остались за чертой бедности сравнимо с аборигенными австралийцами и североамериканскими индейцами.[4] Это произошло из-за того, что на протяжении 1840 – 1865 годов единственным законным покупателем и продавцом земли являлось колониальное правительство. И так как данное правительство было укомплектовано на первоначальном этапе из одних англичан, то можно считать, что земли Новой Зеландии официально переходили от местных жителей к английской короне.[5]

В 1865 – 1873 годах было разрешено приобретать землю частным лицам, и в эти года ими было приобретено 145 тысяч акров по цене в 27 раз превышающие цены, получаемые от правительства. [5]

Но при этом колониальное правительство выпустило в 1871 году закон, в котором оно имело преимущество при покупке земель для общественных работ в целях добычи золота, создании поселений и для строительства железных дорог, и уже к 1877 году были сняты и эти ограничения. [5]

Разрешение частным лицам приобретать землю, было введено из-за того, что, маори, жившие на большей части Северного острова образовали «Движение короля», общину, которая сопротивлялась продаже земли правительству по несправедливой цене.

Выкупив большую часть самого благоприятного с точки зрения климата острова благодаря разрешению частных покупок и тем самым увеличению спроса на рынке земли, колониальное правительство снова стало монополистом. И в период с 1886 по 1909 год средняя цена покупки земли государством составляла 20% от стоимости, которую предлагали переселенцы.[5] Таким образом, «Главными страждущими были маори, которые оказались никому не нужны.» [5]

Рис. 1. Распределение собственности земли в Новой Зеландии в начале 20 века [2,5]



Как видно из рисунка приведенного выше, за 19 век собственность земли находящейся у маори снизилась на 79%.

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что местное население маори обеднело, потому, что оно оплачивало судебные и предпродажные издержки в условиях монопольного рынка земли, где монополистом являлось колониальное правительство, заинтересованное в покупке земли по возможно более низкой цене для дальнейшей реализацией под сельское хозяйство.

Но, любое перераспределение, особенно такое существенное, несёт определенные последствия, в данном случае, это вылилось в крупновладельческую спекуляцию землёй со стороны частных лиц. Поэтому в 1892 году был принят ряд законов, действующих в своей основе и по настоящее время.

Первый закон заключается в том, что земельный вопрос регулируется «Министерством государственных земель и межевания», который делит земли на 3 разряда.

Табл. 1. Принцип разделения земель на разряды [3]

Земли			
Разряд	Первый	Второй	Третий
Определение земель	Пределы городских и сельских поселений	Земли подгорные	Сельские земли
Возможность приобретения	Публичные торги	Публичные торги	Частная покупка

Во втором законе оговаривались условия перевода государственной земель в частную собственность и условия сдачи в аренду, которые состояли в следующем:

- Чтобы получить землю в полную собственность надо внести первоначальный взнос равный 20%, оставшаяся сумма должна быть внесена в течение следующего месяца. При этом собственность на землю выдаётся по прошествии 7 лет с условием того, что были произведены улучшения;
- Существует срочная аренда, при которой ежегодный взнос равен 5% от стоимости участка;
- Также есть возможность получения бессрочной аренды на 999 лет при ежегодной арендной плате в 4%. Происходит это при условии, что арендатор поселяется на арендованном участке, по прошествии 4 лет, если местность болотная, и через год, если местность благоприятная и сухая, но при этом в течение нескольких лет должны быть вложения в улучшение участка равные 30% от стоимости. [3]

Для финансовой поддержки в каждом районе были созданы общества мелкого кредита, дававшие кредит переселенцам под низкий процент. Также не было пересмотра арендных цен, но одновременно существовал специальный прогрессивный земельный налог, который не уплачивался в 1917 году, если стоимость участка была, ниже 3,2 млн. рублей. [3]

В наше время для Новой Зеландии характерно: с одной стороны, предотвращение чрезмерной концентрации земель с помощью государственного влияния, и поэтому на покупку 5 акров требуется особое разрешение. С другой стороны, Новая Зеландия остаётся одной из самых либеральных стран мира по отношению к увеличению сроков аренды земли и стабилизации процентных ставок, это в первую очередь характеризуется тем, что основу экономики составляет сельское хозяйство. [1]

При этом не стоит забывать и про экологические проблемы, с которыми столкнулась Новая Зеландия из-за политики «продуктивизма» связанного с приверженностью к интенсивному промышленному и экспансионистскому сельскому хозяйству. [4]

Для того чтобы решить назревшую проблему в Новой Зеландии 21 века были выпущен ряд законов ограничивающий интенсивное развитие в пользу экстенсивного с упором на защиту окружающей среды и созданием органически полезных продуктов питания, которые составляют огромный процент в доходе Новой Зеландии.

В наше время Новая Зеландия представляет собой: с одной стороны, предотвращение чрезмерной концентрации земель с помощью государственного влияния, и поэтому на покупку 5 акров требуется особое разрешение. С другой стороны, Новая Зеландия остаётся одной из самых либеральных стран мира по отношению к увеличению сроков аренды земли и стабилизации процентных ставок, это в первую очередь характеризуется тем, что основу экономики составляет сельское хозяйство. [1]

Библиографический список:

1. Назаренко В.И. Зарубежный опыт функционирования земельного рынка [Текст]/ Назаренко В.И./ Земельный вопрос имущественных отношений в РФ. – 2015. - №9. – С. 35-44
2. Новая Зеландия: [Электронный ресурс]URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Новая_Зеландия (дата обращения 10.12.2016)
3. Семенов И. Земельный вопрос в Англии и Новой Зеландии / И. Семенов. - Москва : Народопрравство, 1917. – 8-12 с.
4. Mairi Jay, The political economy of a productivist agriculture New Zealand dairy discourses [Текст]/ Jay M./ Food policy.– 2016. - № 32. – pp. 266-279
5. Stuart Banner, Wealth Transfer and Land Market Structure in Colonial New Zealand [Текст]/ Banner S. / Journal of the Law and Society Association. – 2000. - № 1. – pp. 47-96

Бигеев Ратмир Ринатович

Bigeev Ratmir Rinatovich

Студент 4-го курса

Астраханский государственный университет

E-mail: r.bigeev@mail.ru

УДК 338.51

**МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН, УСТАНОВЛЕННЫХ
ЕСТЕСТВЕННЫМИ МОНОПОЛИЯМИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЖД»)**

**METHODS OF STATE REGULATION OF PRICES ESTABLISHED BY NATURAL
MONOPOLIES (FOR EXAMPLE, OAO «RZD»)**

Аннотация. Цель статьи проанализировать методы государственного регулирования цен, устанавливаемых естественными монополиями на примере ОАО «РЖД». В статье, по итогам проведенного исследования, предлагается ряд мер, направленных на улучшение системы тарифного регулирования.

Abstract. The purpose of the article is to analyze the methods of state price regulation established by natural monopolies on the example of ОАО «RZD». In the article, based on the results of the study, a number of measures are proposed to improve the system of tariff regulation.

Ключевые слова. Естественная монополия; тарифное регулирование; железнодорожные тарифы.

Keywords. Natural monopoly; tariff regulation; railway tariffs.

В течение всего периода становления рыночных отношений в России и, в частности, в периоды когда преодолевались негативные последствия кризисных явлений конца девяностых годов, мирового финансового кризиса 2008-2009 годов, роль стабилизирующего звена в экономике страны возлагалась на железнодорожный транспорт.

На государственном уровне были предприняты жесткие ограничительные меры по тарифному регулированию в области федерального железнодорожного транспорта, которые фактически привели к введению механизма, направленного на перекрестное субсидирование отраслей экономики за счет железнодорожного транспорта.

В период с 1991 г. по 2014 г. были проиндексированы железнодорожные тарифы лишь в 99,6 раза, в то время как рост цен в промышленности составил 152 раза, при этом, в целях сравнения, за указанный период у других производителей промышленной отрасли цены возросли:

- в 473,1 раза в топливной промышленности;
- в 341,9 раза в угольной промышленности;
- в 222,9 раза в черной металлургии;
- в 176,8 раза в электроэнергетике [1].

В результате основной проблемой на железнодорожном транспорте является дефицит инвестиционных ресурсов, которые необходимы, как для простого, так и для расширенного воспроизводства основных фондов.

Федеральная служба по тарифам РФ и Министерство транспорта РФ осуществляют регулирование тарифов.

На железнодорожном транспорте государственное регулирование тарифов осуществляется для того, чтобы:

- достичь баланс интересов между субъектами естественных монополии на железнодорожном транспорте и потребителями их услуг;
- защитить экономические интересы;
- развить конкурентную среду на рынке транспортных услуг;
- обеспечить устойчивое и эффективное, с точки зрения экономики, функционирование на железнодорожном транспорте субъектов естественной монополии;
- создать экономические стимулы для естественной монополии к уменьшению себестоимости перевозок и росту качества транспортного обслуживания, а что касается потребителей их услуг – стимулы для оптимизации транспортных связей.

Тарифы регулируются государством посредством утверждения и введения в силу тарифов или же их предельного уровня, а также осуществления контроля за тем, правильно ли они применяются или нет.

Практика повышения тарифов один раз в год была введена с 2004 года.

Решение об установлении (определении) тарифов или же их предельного уровня, как правило, принимается с учетом проведенного анализа основных факторов, которые являются ценообразующими: объем перевозок и их особенности; расходы субъектов естественных монополий, в том числе затраты на оплату материалов, накладных расходов, выплату заработной платы, топлива и электроэнергии; конъюнктура рынка транспортных услуг и товарных рынков; амортизационные

отчисления; развитие производства и финансирование за счет имеющейся прибыли иных обоснованных расходов.

К минусам и плюсам, тарифной системы действующей в настоящее время на железнодорожном транспорте относится:

1. Положительными моментами:

- повысилась рентабельность сегмента оперирования грузовыми вагонами;
- унифицировались тарифы на порожний пробег платформ и полувагонов;
- предоставлено право предприятиям железнодорожного транспорта изменять самостоятельно уровень тарифов в пределах ценовых границ, которые определены федеральными исполнительными органами власти

Отрицательными моментами являются:

- сохранены тарифные преференции на перевозки грузов в определенные периоды, связанные со значительным улучшением конъюнктуры товарного рынка;
- поддерживаются сырьевые отрасли и экспортные перевозки грузов на дальние расстояния за счет того, что перераспределяется тарифная нагрузка на грузы второго и третьего тарифных классов, а также на перевозки грузов на незначительные расстояния;
- отсутствие возможности по вкладыванию средств в развитие определенной инфраструктуры в связи со сложившемся низким уровнем тарифов;
- отсутствуют решения, направленные на дерегулирование тарифов в определенных конкурентных секторах рынка перевозок.

В сравнении с 2004 годом объем осуществляемых перевозок грузов компанией ОАО «РЖД» первого тарифного класса вырос к 2015 году на 35%, а третьего тарифного класса (высокодоходные грузы) уменьшились на шесть процентов [3]. Объем перевозки по второму классу не беря во внимание нефтеналивные грузы сократился на девять процентов, а учитывая нефтяные грузы вырос на шесть процентов. Всё перечисленное может привести к потере доходов предприятия.

При этом значение средних доходных ставок различных тарифных классов изменяется следующим образом (табл. 1):

Средние доходные ставки различных тарифных классов [2]

Средние доходные ставки по классам:	2004 год	2015 год	% изменения
3 класс	415,3	705,7	170,0
2 класс	308,5	485,6	157,4
1 класс	163,7	220,1	134,5
Разрыв между средней тарифной ставкой 1 и 3 классов	2,54	3,21	126,7

Основными задачами, требующими решения посредством совершенствования действующей системы тарифного регулирования являются:

- создать источники финансирования инвестиций в целях развития железных дорог;
- повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта;
- создать стимулы для того, чтобы модернизировать экономику, развить отечественную промышленность и более глубокую переработку сырья;
- создать стимулы для роста технологической эффективности деятельности железнодорожной отрасли.

ОАО «РЖД» предложены следующие меры, направленные на тарифное регулирование:

- рассмотреть возможности по отмене регулирования государством тарифов в отношении перевозок грузов на короткие расстояния;
- постепенно сближать тарифы на перевозки грузов первого и третьего тарифных классов
- дерегулировать вагонную составляющую и возможность для ОАО «РЖД» привлекать вагоны в аренду на рыночных условиях;
- провести корректировку Правил изменения уровня тарифов в границах ценовых пределов, направленных на их либерализацию;
- произвести переход к установлению тарифов на долгий срок на основе Методики, утвержденной Федеральной службой по тарифам.

Вывод: таким образом, необходимость регулирования цен, устанавливаемых естественными монополиями, а в частности тарифов на услуги, оказываемых железнодорожным транспортом подтверждается реалиями времени и является одной из важных задач государства с целью сдерживания цен в пределах, которые удовлетворяют, как потребности населения, так и стимулируют развитие железнодорожной отрасли.

Библиографический список:

1. Оспанова, А.З. Теоретические аспекты государственного регулирования естественных монополий // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. - №1. - С.64.
2. Официальный сайт Федеральной службы по тарифам. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fstrf.ru - Загл. с экрана.
3. Постников, В.П. Совершенствование подхода тарифного регулирования пригородных железнодорожных перевозок // Международный бухгалтерский учет. – 2016. - №13. - С.22.

Гаджиева Нушаба Аслановна
Hajieva Nushaba Aslanovna

к.э.н., доцент

Азербайджанский Технологический Университет

E-mail: nushaba.hajieva@mail.ru

УДК 339.13

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕНЕФТЯНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА

MECHANISM FOR IMPLEMENTING MEASURES TO RESTRUCTURE NON-OIL INDUSTRIES IN AZERBAIJAN

Аннотация: В статье отмечается, что реализация стратегии перевода ненефтяных отраслей промышленности республики на путь устойчивого развития требует разработки действенного механизма реализации программы реструктуризации промышленности республики. Одновременно в качестве конкретных механизмов решения задач устойчивого развития даются ценные предложения.

Abstract: In the article it is indicated that the implementation of the strategy of transferring the non-oil industries of the republic to the path of sustainable development requires the development of an effective mechanism for implementing the program for the restructuring of the republic's industry. At the same time, valuable proposals are given as concrete mechanisms for solving problems of sustainable development.

Ключевые слова: конкурентоспособность, ненефтяной сектор, реструктуризация, маркетинг, рыночная экономика, инновации.

Keywords: competitiveness, non-oil sector, restructuring, marketing, market economy, innovations.

Введение. Отказ от «сырьевой» модели развития объективно обуславливает модернизацию экономики Азербайджана и переход к инновационному развитию. Активная реализация «Концепции развития Азербайджан-2020: взгляд в будущее», форсированного индустриально-инновационного развития, в целях ускоренной диверсификации экономики и технологического развития страны, в рамках которой планируется внедрение крупных инвестиционных проектов в сфере высокого передела сырьевых ресурсов и инфраструктуры, а также ненефтяных отраслей, положительно скажется на темпах роста промышленности, приведет к индустриальному и инвестиционному прорыву. [2]. В современных условиях в Азербайджане закупаются новейшие технологии и производственные линии, создаются новые отрасли в различных сферах экономики.

Однако еще недостаточно исследована и используется на практике категория ненефтяного сектора, не до конца выявлены его сущность, специфические черты и особенности. Особенно это относится к проблеме разработки механизмов реализации мероприятий по реструктуризации ненефтяных отраслей промышленности. Принципиальная новизна и важность указанных проблем для реформируемого Азербайджана, недостаточная исследованность проблемы механизмов устойчивого развития ненефтяных отраслей промышленности при высокой научно-практической значимости ее решения, дискуссионный характер многих аспектов определили актуальность выбора исследования.

Реализация стратегии перевода ненефтяных отраслей промышленности республики на путь устойчивого развития требует разработки действенного механизма реализации программы реструктуризации промышленности республики.

На наш взгляд, механизм реализации должен охватывать все уровни: центральные и региональные органы власти, отрасли промышленности, предприятия. При этом первым шагом в разработке механизма реализации должно быть создание при правительстве республики специального органа, который отвечает за координацию и осуществление следующих основных задач реструктуризации. Этот орган:

- координирует и организует действия всех исполнителей на решение целей и задач реструктуризации, оказывает им методическую и консультационную поддержку;
- разрабатывает и реализует мероприятия по мобилизации финансовых, кредитных, материальных и других видов ресурсов для целенаправленного использования их в ходе осуществления реструктуризации;
- осуществляет разработку финансового плана по аккумуляции и целевому распределению средств на объекты и мероприятия реструктуризации;
- создает на уровне республики службу маркетинга;
- организует проведение конкурсов (тендеров), торгов или аукционов на размещение заказов на выполнение работ;
- содействует созданию лизинговых компаний, бизнес центров, центров поддержки малого предпринимательства;
- определяет требования стандартов и особых условий выполнения работ реструктуризации;
- осуществляет постоянный информационно-аналитический мониторинг по всем аспектам реализации мероприятий реструктуризации.

В условиях рыночной экономики действует принцип: спрос определяет предложение, поэтому важнейшим исходным разделом реструктуризации должна быть оценка спроса на все виды промышленной продукции.

Выявление спроса на промышленную продукцию в широком смысле этого слова производится путем проведения маркетинговых исследований, включающих количественные и качественные оценки. Главный объект маркетинга – это рынок промышленной продукции, который зависит не только от внутренних, но и внешних факторов, так как он связан с рынком стран СНГ и стран дальнего зарубежья.

Поэтому спрос должен оцениваться на внутреннем рынке, в странах СНГ стран дальнего зарубежья.

На основе результатов оценки спроса на продукцию на внутреннем и внешнем рынках и балансовых расчетов, по каждой отрасли ненефтяной промышленности будут получены обоснованные цифры производства основных видов продукции на рассматриваемый период.

Для достижения требуемых рынком объемов продукции и выхода на эффективную, устойчивую деятельность промышленности республики, необходимо осуществление конкретных программных мероприятий: экономических, финансовых, производственных, научно-технических, социальных и экологических. Основная цель этих мероприятий – создать на базе действующих предприятий производственный потенциал, обеспечивающий выпуск качественной, конкурентоспособной на рынке продукции.

Конкурентоспособность ненефтяного сектора в долгосрочной перспективе будет определяться, в первую очередь, инновационностью ведущих отраслей и видов деятельности. Повышение конкурентоспособности предполагает модернизацию основных средств за счет масштабного привлечения инвестиций в основной капитал, расширения применения новых технологий промышленного производства. Поэтому самой важной и сложной задачей механизма реализации мероприятий по реструктуризации нефтяных отраслей промышленности является поиск и консолидация инвестиций для финансирования программных мероприятий.

1. Механизм управления инвестиционной деятельностью включает в себя также развитие институциональных мероприятий, в первую очередь, создание корпоративных структур управления, обеспечивающих рост собственных средств для инвестирования промышленного производства.

Стратегическими задачами механизма управления инвестиционной деятельностью является создание стабильного рынка инвестиций. Обеспеченного необходимой инфраструктурой,

соответствующей требованиям развитой рыночной экономики, когда спрос на инвестиции будет определять размеры и источники инвестиций.

Учитывая ограниченные финансовые возможности государства, реализация основных элементов механизма управления инвестиционной деятельностью должна предусматривать определенные временные этапы.

На первом этапе должны быть уточнены задачи всех субъектов инвестиционной деятельности и определено экономическое, организационное и финансовое взаимодействие между ними.

Основными формами и методами стимулирования и поддержки инвестиционной деятельности со стороны органов управления должны быть следующие:

- участие госбюджета в финансировании приоритетных инвестиционных проектов;
- гарантии и поручительства Правительства республики по приоритетным инвестиционным проектам;
- создание специального гарантийного фонда;
- налоговые льготы в части направлений в местный бюджет;
- поддержка малого предпринимательства в ненефтяной сектор промышленности;
- льготы по кредитам республиканских коммерческих структур;
- создание республиканского центра поддержки и содействия инвестиционной деятельности

Для привлечения иностранных инвестиций в ненефтяную промышленность республики следует решить следующие задачи:

- определить наиболее приоритетные и привлекательные для иностранных инвесторов промышленные объекты;
- разработать по выбранным объектам бизнес-планы с учетом требований отечественных и зарубежных методических и инструктивных документов;
- провести широкие маркетинговые исследования по оценке спроса на предполагаемую к производству промышленную продукцию или заготавливаемое сырье и материалы на внешних рынках;
- осуществить независимую экспертизу отобранных для иностранных инвесторов проектов по критериям экономической, социальной и экологической эффективности;
- для наиболее приоритетных инвестиционных проектов использовать метод инновационных инвестиций с использованием на начальных стадиях средств госбюджета, что может вызвать интерес у иностранных инвесторов.

Важным элементом механизма реализации программы реструктуризации являются маркетинг рынка промышленной продукции. Маркетинг рынка промышленной продукции должен осуществляться на всех уровнях: внутри страны, в странах СНГ и дальнего зарубежья. Маркетинг должен охватывать все потенциально возможные сферы потребления продукции ненефтяных отраслей: промышленное и гражданское строительство, сельское хозяйство, торговлю, ремонт зданий и сооружений, переработку природного и растительного сырья и материалов.

Использование инновационного потенциала промышленных предприятий ненефтяного сектора является важным фактором перехода к устойчивому развитию, росту конкурентоспособности производства. [4].

Нефтяной сектор встал на путь рыночных реформ, а научно-техническая сфера медленно перестраивается к работе в новых условиях. Научно-технические разработки далеко не всегда становятся инновационным продуктом, готовым для производства и коммерческой реализации. Существуют проблемы связанные с трансфертом технологий, охраной интеллектуальной собственности, сертификацией инновационной продукции и др.

В целях активизации инновационной деятельности в ненефтяном секторе экономики, повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной ненефтяной промышленности, а также содействия формированию ее рациональной структуры, характерной для развитых стран, необходимы новые механизмы, обеспечивающие:

- реализацию инновационной политики;

- приоритетное развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей промышленности;
- использование современных финансово-кредитных механизмов;
- разработку (доработку) законодательных и нормативно-правовых актов.

Современные механизмы государственной инновационной политики, такие, как конкурсное финансирование научно-технических и инновационных проектов, независимая экспертиза заявок на бюджетное финансирование, контрактная система получения заказов, а также практика возвратного финансирования прикладных исследований и разработок, включая различные способы привлечения в научно-техническую и инновационную сферу банковского и промышленного капитала и др., не приобрели еще решающего значения, хотя и являются основными инструментами механизма рыночной экономики. [1, 209].

В рамках реализации промышленной политики в нефтегазовых отраслях, использование инноваций достигается при:

- создании вновь или перестройки производственной базы под новый технологический уклад, когда выбирается определенная форма организационного и интеллектуального партнерства. Такое партнерство целесообразно при формировании макротехнологического комплекса в самом начале развития технологического уклада. Для этого необходимо анализировать информацию об открытиях и изобретениях, а также свидетельствах их коммерческой ценности;
- форсировании реализации программ усовершенствования уже выпускаемых изделий на основе базовой модели. Этот путь перспективен при правильной оценке устойчивости реализации продукции с обновленными характеристиками в течение определенного периода времени, необходимого для прибыльного воспроизводства вложенного капитала, осуществление программ импортных закупок (оборудования, технологий и т.п.) с образованием оптовых компаний, систем продвижения продукции с использованием современных средств логистики, франчайзинговых структур и т.п. производственно-технологической кооперации, т.е. механизма привлечения внешнего инновационного опыта.

По нашему мнению, для решения назревших проблем нефтегазовых отраслей экономики, необходимо внедрение современных функций менеджмента и элементов инновационной экономики, и, в частности, применение таких эффективных экономических механизмов, как особые экономические зоны (ОЭЗ). Эти зоны в качестве новых эффективных экономических рычагов окажут серьезное влияние на развитие отраслей нефтегазового сектора. Вместе с этим усиление инновационных процессов в стране образует благоприятные условия для использования других экономических механизмов, в том числе специальных экономических зон (СЭЗ).

Заключение. Реструктуризация в нефтегазовых отраслях промышленности представляет собой комплекс взаимосвязанных экономических, социальных, технических и экологических мероприятий, направленных на формирование эффективного ядра конкурентоспособных предприятий, обеспечивающих складывающийся платежеспособный спрос как на внутреннем рынке Азербайджана, так и на внешних рынках, инвестиционную привлекательность предприятий, содействие масштабным программам развития на базе собственных и привлеченных финансовых ресурсов, создание новых рабочих мест. В качестве конкретных механизмов решения задач устойчивого развития нефтегазовых отраслей промышленности необходимо ускорение структурных реформ, диверсификация национальной экономики, повышение эффективности механизмов регулирования экономики, а также предлагается организация центра технологического развития (ЦТР) как базового инструмента модернизации активной части основных производственных фондов машиностроительных предприятий нефтегазового сектора и повышения инновационной направленности их производства и проведения республиканского форсайта как эффективного механизма повышения конкурентоспособности продукции и услуг машиностроительного комплекса нефтегазового сектора.

Библиографический список:

1. Рустамов Э. Экономическая модернизация Азербайджана: вызовы и решения, Москва: Экон-Информ, 201, с.209.
2. Концепция Развития «Азербайджан-2020: взгляд в будущее», Баку, 2012.
3. Воронов Ю.П. Форсайт как инструмент. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. – с.210.

4. Самедзаде З.А. Этапы большого пути. Экономика Азербайджана за пол века, его новые реалии и перспективы. Баку: «Нурлар», 2004, с.236.

Герасева Анастасия Алексеевна

Манистрант, Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина

Gerasev A.I.

Ministrant, Ryazan state University n. S.A. Esenin

УДК 336.71

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ БАНКА (ИНТЕГРАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ)

THE SYSTEM OF ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF CREDIT ACTIVITY OF THE BANK'S UNITS (INTEGRATED RATING)

Аннотация: Зарубежный банковский менеджмент свои решения постоянно сверяет с показателями эффективности (своими и конкурентов), которые и определяют цель или направление управленческих влияний. Задавая каждому подразделу банка (наравне с объемными) конкретные показатели эффективности, они стремятся, чтобы все службы работали как одна команда на общий результат.

Abstract: Foreign Bank management its solutions constantly checks the performance indicators (own and competitors), which define the purpose or direction of management influences. Asking each subsection of the Bank (along with volume) specific performance measures, they tend to all services worked as a team for a common result.

Ключевые слова: межбанковская конкуренция, эффективность, показатель, доход, оценка, технологии, финансирование.

Keywords: interbank competition, efficiency, figure, income, assessment, technology, funding

В отечественной теории отсутствуют исследования по этому вопросу, что объясняется сосредоточением усилий ученых на разработке методик эффективности кредитной деятельности всего банка. В то же время, крупные отечественные банки в целях совершенствования управления сетью региональных подразделений, разработали и внедрили собственные методики оценки деятельности филиалов и отделений, как в целом, так и по отдельным направлениям видам деятельности.

При проведении оценки головным офисом банка проводится дистанционная (заочная) оценка и составляется интегрированный рейтинг эффективности кредитной работы региональных

подразделений. Для общности оценки дополнительно проводится очная проверка состояния кредитного портфеля и построения кредитной работы в региональном подразделении.

Применение рейтинговой оценки предусматривает 6 этапов:

1. Определение фактического значения показателей осуществляется исходя из баланса, статистических отчетов и результатов очной проверки.
2. Определение рейтингового значения каждого показателя с помощью матрицы ранжирования.
3. Определение балла показателя в соответствии с удельным весом рейтинга показателя и собственно рейтинга показателя.
4. Суммирование полученных баллов.
5. Распределение региональных подразделений в зависимости от количества полученных баллов.
6. Разработка мер воздействия и принятие управленческих решений по результатам оценки.

С целью расчета интегрированного рейтинга и достижения возможности регулирования деятельности подразделений используются наиболее важные показатели. При этом, методика расчета интегрированного рейтинга кредитной работы регионального подразделения построена на принципе определения активности, качества и эффективности кредитной работы за рассматриваемый период (квартал, год). На основании нижеприведенного алгоритма рассчитываются значения используемых показателей (табл.1).

Таблица 1

Алгоритм базовой оценки кредитной работы региональных подразделений

Наименование показателя	Удельный вес рейтинга показателя	Оптимальное значение
Активность кредитной работы		
1.1 Удельный вес кредитного портфеля в общих активах, %	20%	60-70%
1.2 Сальдо кредитного портфеля, тыс. руб. на одного заемщика	10%	двойное среднее значение по банку
2. Качество кредитного портфеля		
2.1 Удельный вес проблемных кредитов по сальдо в кредитном портфеле, %	20%	(1-3%)
2.2 Удельный вес крупных кредитов (свыше эквивалента 20000 USD) в кредитном портфеле, %	5%	< 10%
2.3 Соблюдение требований кредитных процедур в части комплектации кредитных дел, %	5%	0%
2.4 Соблюдение требований по обеспечению кредитного портфеля, %	5%	0%
3. Эффективность кредитной работы, вес 35%		
3.1 Прибыль на одного сотрудника кредитного отдела, тыс. долл. США	20%	>10000
3.2 Соотношение полученных и начисленных процентов по кредитам за отчетный период (рублевый эквивалент), %	10%	>90%
3.3 Соотношение между просроченными процентами (включая внебалансовые счета) и сальдо кредитного портфеля (рублевый эквивалент), %	5%	<1%

Каждая из оценок складывается из нормированных банком показателей. С помощью матриц ранжирования, в зависимости от установленного оптимального значения каждого из показателей, по 10-ти бальной шкале определяется рейтинг показателя (табл.2).

Таблица 2

Порядок присвоения баллов, исходя из значений используемых показателей

Присв. баллы	Показатели								
	П1	П2	П3	П4	П5	П6	П7	П8	П9
10	65-70	ср.+100%	0,0-0,9	0,0-0,9	0,0	0,0	>1000 0	90,0- 100,0	0,0- 0,9
9	60-64; 71-75	ср.+80%	1,0-2,9	10,0- 14,9	0,0- 1,9	0,0- 1,9	9500- 9999	80,0- 89,9	1,0- 1,9
8	55-59; 76-80	ср.+60%	3,0-3,9	15,0- 19,9	2,0- 4,9	2,0- 4,9	9000- 9499	70,0- 79,9	2,0- 3,9
7	50-54	ср.+40%	4,0-4,9	20,0- 29,9	5,0- 9,9	5,0- 9,9	8500- 8999	60,0- 69,9	30,0- 39,9
6	45-49	ср.+20%	5,0-5,9	30,0- 39,9	10,0- 14,9	10,0- 14,9	8000- 8499	50,0- 59,9	6,0- 7,9
5	40-44; 81-85	ср.	6,0-6,9	40,0- 49,9	15,0- 19,9	15,0- 19,9	7000- 7999	40,0- 49,9	8,0- 9,9
4	35-39	ср.-20%	7,0-7,9	50,0- 59,9	20,0- 29,9	20,0- 29,9	6000- 6999	30,0- 39,9	10,0- 11,9
3	30-34; 86-90	ср.-40%	8,0-8,9	60,0- 69,9	30,0- 39,9	30,0- 39,9	5000- 5999	20,0- 29,9	12,0- 13,9
2	25-29; 91-95	ср.-60%	9,0-9,9	70,0- 79,9	40,0- 59,9	40,0- 59,9	4000- 4999	15,0- 19,9	14,0- 16,9
1	15-24	ср.-80%	10,0- 14,9	80,0- 89,9	60,0- 79,9	60,0- 79,9	2000- 3999	10,0- 14,9	17,0- 19,9
0	0-14; 95- 100	ср. <-80%	>15,0	90,0- 100,0	80,0- 100,0	80,0- 100,0	<1999	0,0-9,9	20,0- 100,0

При этом важным фактором выступает непосредственная оценка кредитной работы с выездом в проверяемое региональное подразделение, очной проверкой кредитных дел, организации кредитной работы, взаимодействия со смежными подразделениями, обеспечением рекламой и т.п.

Проведением очных проверок занимается кредитный отдел главного офиса или сотрудники регионального подразделения, наиболее подготовленные и имеющие опыт кредитной работы в банке не менее 6 мес.

Проверяющие обязаны предоставить акт проверки не позднее, чем за 5 рабочих дней до даты заслушивания проверяемого регионального подразделения на кредитном комитете банка.

В акт необходимо включить (по состоянию на отчетную дату):

- общие сведения о кредитном портфеле;
- анализ структуры кредитного портфеля в разрезе исполнения общепанковских программ кредитования;
- анализ взаимодействия кредитного подразделения и смежных подразделений при продаже кредитных продуктов;

- качество анализа заявок на выдачу кредита;
- допущенные системные нарушения кредитных процедур (в % от общего числа проверенных дел);
- допущенные системные нарушения по обеспечению кредитов (в % от общего числа проверенных дел);
- соблюдение правил бухгалтерского и аналитического учета при проведении кредитных операций;
- анализ взаимодействия сотрудников кредитных подразделений, степень взаимодействия со смежными подразделениями, эффективность распределения функций;
- качество формирования кредитных досье;
- анализ 10-ти крупных кредитов (в виде таблицы)
- анализ просроченных / пролонгированных кредитов (в виде таблицы)
- анализ мероприятий, направленных на повышение качества кредитного портфеля;
- анализ изъятий объектов залога;
- анализ создания рабочих мест сотрудников банка в торговых точках;
- информацию о наличии и качестве рекламной продукции в точках обслуживании клиентов;
- квалификация персонала (данные о проведении последнего обучения, сдача контрольных тестов в присутствии проверяющего).

Рейтинг эффективности кредитной работы региональному подразделению присваивается на основании произведенного расчета.

Сводный интегрированный рейтинг работы подразделений рассчитывается методом среднеарифметической суммы позиций по используемым показателям, взвешенных на коэффициент значимости.

$$R_{PP} = \frac{\sum_{i=1}^9 P_i \times K_i}{\sum_{i=1}^9 K_i} \quad (1)$$

где: R_{PP} - сводный интегрированный рейтинг кредитной работы регионального подразделения;

P_i - позиция регионального подразделения по i -му показателю;

K_i - коэффициент значимости i -го показателя, которые равны:

$K_1=0,2$; $K_2=0,1$; $K_3=0,2$; $K_4=0,05$; $K_5 = 0,05$; $K_6 = 0,05$, $K_7= 0,2$; $K_8= 0,05$; $K_8= 0,05$.

Затем региональные подразделения ранжируются по сводному интегрированному рейтингу и относятся в одну из 5-ти групп с учетом их нормального распределения (рис. 1).

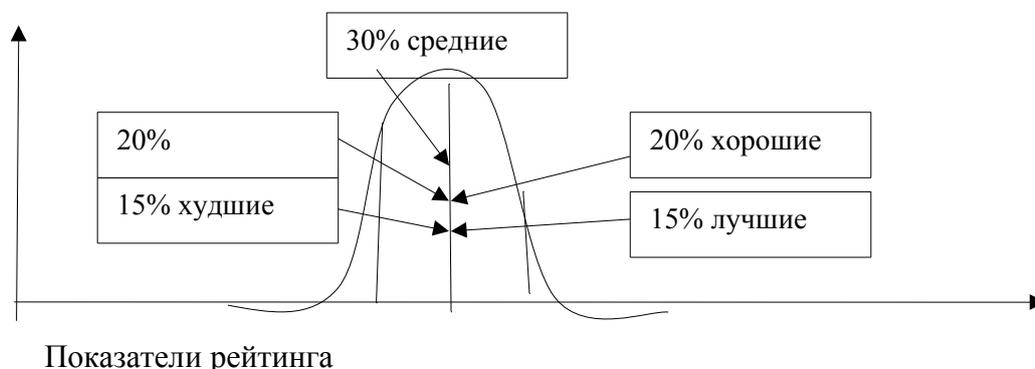


Рисунок 1 - Ранжирование региональных подразделений по рейтинговой оценке эффективности их кредитной работы

Частные рейтинги работы региональных подразделений по отдельным показателям используются для определения оценки их работы по конкретному направлению при подведении итогов за анализируемый период. Сводный интегрированный рейтинг дает общую оценку кредитной

работы регионального подразделения, по итогам которого целесообразно применять следующие подходы мер воздействия и принятия управленческих решений, изложенные в табл. 3.

Таблица 3.

Меры воздействия и принятие управленческих решений к региональным подразделениям исходя из результатов рейтинга

Показатель рейтинга	Периодичность	Управленческие решения
Лучшие	по итогам квартала	Нематериальное стимулирование: вынесение благодарности, определение лучшего регионального подразделения по кредитной деятельности, по итогам года награждение лучших по сводному рейтингу дипломами. Финансовое стимулирование: единоразовые вознаграждения, % премий по итогам отчетного периода. Институт кураторства: закреплению за худшими с целью оказания практической помощи.
Хорошие, средние	по итогам квартала	Премирование руководителей кредитных отделов. Формирование рекомендаций по устранению узких мест, проблемных направлений деятельности.
Удовлетворительные	по итогам квартала	Анализ тенденций по проблемным направлениям деятельности: - при положительных тенденциях - изучение и передача передового опыта на систему; - при отрицательных тенденциях - анализ кредитной деятельности регионального подразделения специалистами главного офиса, в т.ч. с выездом на места, изучение проблем, выработка решений и предложений
Худшие	по итогам квартала	Закрепление за лучшими, стажировки сотрудников в лучших региональных подразделениях, направление мобильной группы по итогам полугодия
	по итогам полугодия	Ротация руководителей подразделений
	по итогам 3-х кварталов	Рассмотрение соответствия занимаемой должности при отрицательных тенденциях развития по основным направлениям деятельности бизнеса
	по итогам года	Формирование специалистами главного офиса графика выхода регионального подразделения на положительные результаты на следующий отчетный год, определение плановых показателей деятельности

Таким образом, необходимость использования рейтинговой оценки эффективности кредитной работы региональных подразделений обусловлена следующими ее преимуществами:

1. Позволяет оценить эффективность кредитной работы каждого регионального подразделения.
2. Стимулирует сотрудников региональных подразделений качественнее выполнять свои функции.
3. Порождает дух соревнования между региональными подразделениями.
4. По результатам оценки дает возможность принять адекватные управленческие решения.

Библиографический список:

1. Магистерская диссертация: методы и организация исследований, оформление и защита (для магистрантов), Беляева М.А. под ред. и др. М.: КноРус, 2016, Электронный ресурс
2. Методология научных исследований: учебник для магистров М.С.Мокий, А.Л.Никифоров, В.С.Мокий; под ред. М.С.Мокия, М.;, Издательство Юрайт, 2014. — 255 с., Электронный ресурс
3. Анализ финансовой отчетности учебное пособие под общ. ред. В. И. Бариленко; ФГБОУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве РФ". - 4-е изд., перераб. - Москва : КноРус, 2016. - 234 с.
4. Основы научных исследований: учебное пособие для вузов Б.И. Герасимов и др., Москва: Форум: ИНФРА-М, 2013. – 269 с., Электронный ресурс
5. Основы научных исследований: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования, А.П.Болдин, В.А.Максимов, М.: Издательский центр «Академия», 2012. — 336 с. Электронный ресурс
6. Финансовый менеджмент: учебно-методические рекомендации Т.В. Гревцова, РГУ им. С. А. Есенина. - Рязань : РГУ, 2014. - 64 с.65
7. Финансы Рязанской области: статистический сборник Фед. служба гос. статистики Рязаньстат. - Рязань : Рязаньстат, 2014. - 176 с.1

Sarieva Zhamila Aliakparovna

senior lecturer, master of SKSU of M.Auezov

E-mail: sarieva.80@mail.ru

УДК 336

BORROWED BANK RESOURCES AND ORDER OF THEIR FORMATION

Annotation. The article gives a description of the borrowed funds of the bank, their nature and the order of their formation.

Key words: bank, borrowed resources, repo, securities, eurodollars, active and passive funds capital notes and bonds

The world's banking practice is not widely developed deposit sources of resource mobilization. The most common forms of such engagement means are:

- an agreement for the sale of securities with repurchase (or "repo" transactions);
- consideration of bills and obtaining loans from the National Bank of Kazakhstan;
- sale of bankers' acceptances;
- issuance of commercial paper;
- borrowing on the Eurodollar market;

The main purpose of these operations is to improve the liquidity position of the bank.

The agreement on the purchase of securities with repurchase ("repo") is a type of short-term loan secured by securities (most often treasury bonds) when the right to dispose of collateral transferred to the lender. An indispensable condition of this transaction is the obligation of the borrower to redeem the securities at a specified date and at a predetermined price. At the same securities, acting as collateral are estimated collateral mark from 1 to 3% to market price.

Accounting bills and obtaining loans from the central bank. This way of attracting additional resources are used most often by commercial banks experiencing seasonal fluctuations resources, or in the event of their emergency. The Central Bank thus sees to it that its loans do not become a permanent source of funds. Upon receipt of such loans, commercial banks are providing a variety of Treasury securities, obligations of federal and local authorities, short-term commercial paper.

Accounting for bank acceptances. Bank acceptance - a special waste, or a bill of exchange, exhibited by the exporter or importer to the bank, has agreed to accept it. Bankers' acceptances are used to finance foreign trade transactions. Commercial bank can recount the Fed acceptances and get, so for them a loan. Suitable for rediscount acceptances considered for up to 6 months on export-import transactions and trade transactions within the country.

Loans Eurodollar market - it is a way of attracting the resources available to the largest commercial banks as having or not having overseas branches. Eurodollars - it deposits denominated in US dollars, but owned by banks or other holders located outside the US, including US bank branches [1].

Commercial banks to increase equity capital and, consequently, the bank resources can issue capital notes and bonds. Notes and bonds are issued mainly large banks. The release of these types of debt obligations of the bank increases, on the one hand, the capital of the bank, and on the other - its resources. Getting loans in the interbank market. In the practice of Kazakhstan banks widespread loans purchased from other commercial banks or the National Bank of the Republic of Kazakhstan.

Interbank loans - a kind of term loans, which are the owners of commercial banks. For lending to government programs, especially those related to the support of the agricultural sector, widely used centralized resources of the National Bank of the Republic of Kazakhstan.

The peculiarity of the use of these resources are: lack of reserves and limitation of the interest rate when granting loans due to centralized resources. Interbank loans - one of the sources of replenishment of the commercial banks of their credit resources and an important tool for operational control their own liquidity.

At present, widely circulated interbank loan. It occurs when the contract is concluded between the banks of the buying and selling of credit. Operations on the interbank credit market have traditionally been the main instrument for regulating the current liquidity of the Bank. Therefore, the second-tier banks in Kazakhstan adhere to a very cautious and balanced policy when working in this market. Thanks to the considerable experience of such operations, in many banks there was a system of forms and methods of risk assessment related to this segment.

The development and functioning of the interbank market in the Republic of Kazakhstan creates the need for an analysis of its strengths and weaknesses. Such a study could be useful in determining the issues that could have a beneficial effect on the functioning of the market, as well as identify ways to influence market relations for the effective implementation of monetary policy.

These allow international analysts reach a conclusion about the existence of the basic conditions for the effective functioning of the interbank market in the Republic of Kazakhstan. Interest rates are the result of interaction between supply and demand of funds in the market. Despite the fact that the ownership structure of banks (only two banks are in full public ownership) promotes profit-oriented behavior of market participants, the quality of bank management has not reached a level that ensures the market orientation of their actions [2].

The weakness of the system inevitably leads to high nominal and real interest rates, a high level of instability and a large difference between the rates. Instruments with very short maturities are not able to provide the necessary market depth. At the moment the market does not have sufficient number of participants. Many banks have not yet learned to take advantage of the market. For countries with economies in transition, including the Republic of Kazakhstan, the creation of an efficient interbank market is a challenge. Published time RK financial markets are underdeveloped, have insufficient capacity (thus making

them potentially unstable) and insufficiently functional. They are characterized by recurrent bursts of liquidity, although this time the National Bank still managed to avoid serious problems.

The instruments of inter-bank money market are short-term loans. Basically, banks may set an arbitrary deadline of repayment of loans, which would satisfy their current needs. Due to the high volatility of the economic situation in the Republic of Kazakhstan, at the moment the most common and preferred credit transactions are transactions overnight. The volume of overnight loans is 80-90 percent of the total. Banks also use the two-day, five-day, one-week, two-week and one-month loans. Interbank loans with longer maturities is practically not present in the market.

His desire to participate in the inter-bank market, banks account for four main reasons. Banks take loans to fulfill reserve requirements, the provision of funds for investment projects of its customers, current liquidity support and for arbitration. In other words, the interbank market on the one hand, enables banks to have more liquidity, to give money to debt and minimize thus the value of the content of borrowed funds or funds are not interest-bearing, and on the other hand the market provides quick access to the free media, necessary for banking operations. This means that commercial banks need a well-developed interbank market for successful functioning [3].

Bibliographic list:

1. Bakanov M.I. Commercial risk analysis // Accounting. - 2009.- № 10.
2. Zhukov E.F. Banks and bank operations.- M.:UNITY, 2008.
3. Sokolinskaya N.A. Credit risks // Business and banks.-2013. - №2.

Sarieva Zhamila Aliakparovna

senior lecturer, master of SKSU of M.Auezov

E-mail: sarieva.80@mail.ru

УДК 336

MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC STOCK EXCHANGE

Annotation. The article examines the development, current state and development prospects of the RK stock exchange as the main instrument of the securities market.

Key words: Kazakhstan Stock Exchange, government securities market, securities market, minority shareholders, shares, bonds, derivative securities.

The trend of development of securities market - one of the most important directions of the future development of securities market, based on its previous historical development. In Kazakhstan, the leading role in the regulation of the securities market belongs - Kazakhstan Stock Exchange (KASE). The most urgent strategic issue facing regulators is the creation and development of the state program on "creating" domestic investors.

Quite a lot of these organizations has been done to protect the rights of investors in this case did not pay any attention to the financial literacy of potential investors. To date, one of the main problems, "hindering" the development of the securities market in Kazakhstan is undeveloped legislative base. Current legislation does not fully disclose such issues securities market functioning, how to protect the rights and interests of investors, the establishment and activities of investment fund managers, the issue and circulation of derivative securities, and others. The main reason that negatively impact on the development of Kazakhstan's securities market, It became a global financial crisis in emerging markets, in which foreign investors have begun an accelerated withdrawal of their capital from Kazakhstan.

Currently paramount measures of modernization of Kazakhstan's securities market can be considered as the improvement of legislation in the area of securities market regulation and implementation of the management of SM's regulatory system.

So, now in the country, in order to improve the state of the securities market management has been developed and approved the "Concept of development of the financial sector of the Republic of Kazakhstan 2015-2018 years" on April 25, 2015. This concept defines the goals and objectives of the securities market improving in the medium term:

- Improving access to loan capital through the stock market;
- An increase in the list of investors in the securities market, including at the expense of the population;
- Protection of the rights of investors in the securities market, including the rights of minority shareholders;
- The introduction of new financial instruments and the liquidity in the securities market, including bonds secured by dedicated assets (securitization mechanisms), derivative securities, infrastructure bonds, debt securities backed by government guarantee;
- Construction of a realistic yield curve in the government securities market (GS).

The decision of the goals will only be possible with a knowledge of the current situation on the market. The current state of the stock market in Kazakhstan is characterized by the underdevelopment of the stock market.

About a third of the official list of names of shares available in the market. Among them - the securities of the largest companies that are leaders in the Kazakh economy. The sectoral structure of the turnover of the securities does not meet the structure of the official list of KASE. The share of secondary market shares in the total stock exchange turnover is insignificant and continues to decline. The main problem is the prevalence of contractual transactions. Agency on Regulation and Supervision of Financial Market and Financial Organizations and the KSE taking to combat direct dealings measures, but their share in the volume and the quantitative expression remains high [1].

The "Concept of development of the financial sector of the Republic of Kazakhstan 2015-2018 years" provided the main measures of improving the securities market.

According to international experience, the necessary conditions for the successful development of the equity market is to ensure strict compliance with the protection of shareholders' rights, compliance with stringent reporting standards, the presence of low levels of corruption, mass retail investors in the stock market.

Therefore, in order to develop the stock market it is planned to hold a set of measures aimed at optimizing the disclosure regime, fully corresponding to the interests and needs of investors by improving the corporate legislation of the Republic of Kazakhstan, the introduction of International Financial Reporting Standards (IFRS); the creation of an effective corporate legislation, the establishment of a system for monitoring compliance with corporate governance legislation.

One of the main problems of Kazakhstan's securities market, is expanding the range of offered financial instruments in order to increase opportunities for investment.

The priority areas to address this issue is:

- Further development of the government securities market, including consideration of the possibility of the government borrowing at a stable level for the establishment of an appropriate benchmark in the stock market, and the construction of a realistic yield curve across the entire spectrum of financial instruments on the domestic financial market of the republic;
- Improvement of legislation on the issue and circulation of securities under the state guarantees and sureties of the state in terms of implementation mechanisms for the use of these guarantees and warranties;
- The launch of securitization mechanisms;
- Development of public-private partnership (PPP) by issuing bonds with government guarantee;
- The adoption of effective measures for the development of the market of derivative financial instruments are planned to further improvement of the legislation and the elimination of legal provisions hindering the development of the derivatives market.

An important link in the creation of an active derivatives market is the formation of a liquid market in Kazakhstan long-term and short-term government securities.

Securities market development does not lead to the disappearance of other capital markets, there is a process of interpenetration and mutual stimulation. On the one hand, the stock market has delayed the capital, on the other hand, moves them through the mechanism of the securities to other markets, contributing to their development. The scope and value of the securities market are such that it directly leads to the destruction of the economic process, the process of reproduction in general. Therefore, all market participants have a direct interest in seeing that the market has been well organized and tightly controlled in the first place the most important of his party - state.

Kazakhstan's stock market has not yet moved to the stage of active growth, which is reflected in the low emission activity companies - issuers of corporate securities

Kazakhstani professional participants of the stock market at different times in one form or another expressed their views on the possibility of using administrative resources for forcing potential issuers to place securities on the stock exchange, resulting in particular, in the example of the experience of South Korea. However, most experts evaluated these initiatives very skeptical.

The domestic stock market is to provide citizens of the republic unimpeded participation in the process of formation of the market and the use of securities as an alternative investment available financial resources. These capabilities will allow to implement the proposed National Commission of the Republic of Kazakhstan on securities model of securities market development [2].

Speaking about further development of the government securities market, we can not affect the question of the prospects of borrowing on the international capital markets. Prospects of Kazakhstan's Eurobond issues will depend on the state approach to the management of foreign loans and from the development trends of the world market after the recent crisis. The relative profitability of Eurobonds in relation to domestic state securities will depend, firstly, on the relative dynamics of their profitability, secondly, from the growth rate of foreign exchange rates.

In the future, possible access to the Eurobond market and quasi-sovereign borrowers in the face of local government. But first, the local executive authorities should acquire sufficient experience on the issue of securities in the domestic market.

Kazakhstan will be formed system of state regulation of the stock market, allowing to ensure effective protection of the rights and legitimate interests of investors. To create real mechanisms for implementation of this task will be, above all, strengthen the role of the National Commission of the Republic of Kazakhstan on securities as the organ of state regulation of the securities market. To this end, in the course of implementation of the Programme:

- The powers of the National Commission will be expanded in terms of regulating the activities of professional securities market participants with providing her the right to self-imposition of administrative sanctions against the participants of the data;
- National Commission will be presented with an additional right to exercise control over the activities of the issuer with the right to impose administrative sanctions in terms of the implementation of certain provisions of the law, determining the order of their activities and within the competence of the National Commission;

- Territorial units of the National Commission will be established in major regional centers of the republic.

It can be concluded about the confirmation of the National Commission forecasts made earlier regarding the gradual increase in the volume of transactions with the most popular stocks and their prices due to the increase in investment activity. Positive experience in the production of a fundamentally new tool - the local executive bodies of bonds - will help to ensure that in future the financial market will receive additional tools and Kazakhstan's economy - additional financial resources [3].

Bibliographic list:

1. Karagusov FS Securities and regulation of their circulation in the Republic of Kazakhstan, Almaty, 2005.
2. AN Sahanova Problems and prospects of development of the stock market of Kazakhstan, Almaty, 2013.
3. Taubaev AA The securities market in Kazakhstan. Textbook for students of higher educational institutions, Karaganda, 2011.

Сариева Жамиля Алиакпаровна

Старший преподаватель, магистр ЮКГУ им.М.Ауезова

Sarieva Zhamilya Alikaparovna

УДК 336

БАНКОВСКИЙ БЕНЧМАРКИНГ КАК МЕТОД ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

BANKING BENCHMARKING AS A METHOD OF INTRODUCING MODERN EFFECTIVE MODELS OF BUSINESS PROCESSES

Аннотация. В статье приведено определение банковского бенчмаркинга как основного составляющего при внедрении современных бизнес-процессов, рассмотрена структура банковского бенчмаркинга и его виды.

Ключевые слова: рынок, банки, бенчмаркинг, банковские продукты, маркетинг, конкуренция, бизнес, модель, конкурентоспособность.

Annotation. The article describes the definition of banking benchmarking as the main component in the implementation of modern business processes, the structure of bank benchmarking and its types is considered.

Keywords: market, banks, benchmarking, banking products, marketing, competition, business, model, competitiveness.

К завоеванию рынка, опережению конкурентов, созданию самых качественных банковских продуктов и услуг и получению большего чистого дохода стремятся все банки. Подобные задачи банки могут решать, как самостоятельно, так и используя опыт успешно работающих банков. Для этого и существует бенчмаркинг (от английского benchmark «начало отсчета», «зарубка») – технология изучения и внедрения наилучших методов ведения бизнеса.

Практика банковской деятельности свидетельствует, что развитием банка нельзя управлять эффективно, опираясь лишь на первичные показатели его собственной деятельности и не учитывая достижений успешных банков. Выживание в условиях все более обостряющейся конкуренции и постоянно меняющихся рыночных условий требует от современного банка серьезного анализа каждого аспекта своей деятельности.

Для эффективной реализации сформулированных требований можно использовать метод банковского бенчмаркинга. Банковский бенчмаркинг – это механизм сравнительного анализа эффективности работы одного банка с показателями других более успешных банков с целью создания и управления системой конкурентных преимуществ и реинжинирингом бизнес-процессов.

Ценность бенчмаркинга, прежде всего, заключается в том, что, внимательно изучая достижения и ошибки других банков, можно разработать собственные модели бизнес – процессов, которые будут максимально эффективны применительно к бизнесу конкретного банка. Бенчмаркинг может найти применение практически во всех сферах деятельности банка: в логистике, маркетинге, управлении персоналом и т.д. Отличительная особенность бенчмаркинга заключается в том, что он помогает относительно быстро и с меньшими затратами совершенствовать банковские бизнес-процессы.

В последнее время конкуренция в отечественном банковском деле выходит на международный уровень. Усиливается проникновение на казахстанский финансовый рынок иностранных банков путем открытия их представительств, создания банков с участием иностранного капитала.

Многие удачные примеры бенчмаркинга связаны с внедрением казахстанскими банками зарубежного опыта. И хотя, как уже отмечалось, есть мнения, что западный опыт в Казахстане не работает, успешные менеджеры и маркетологи многих отечественных банков научились достаточно точно определять, где и как можно эффективно адаптировать. [1]

Различают следующие основные разновидности банковского бенчмаркинга: конкурентный, функциональный, общий, внутренний. За рубежом чаще всего используют конкурентный бенчмаркинг – сравнение своей банковской продукции и бизнес процессов с аналогичными позициями прямых конкурентов. В поисках успешного опыта банки в первую очередь обращают внимание на конкурентов. Поэтому в изучении конкурентов основную роль играют маркетинго-аналитики, которые анализируют ставки и тарифы на банковские продукты и услуги, специальные предложения банков – конкурентов и т.п.

Функциональный бенчмаркинг используют для сравнения эффективности определенных функций по отношению к банкам, но не обязательно прямым конкурентам.

Внутренний бенчмаркинг – это сравнение эффективности работы разных подразделений одной организации. В банковских холдингах можно сравнивать одну и ту же функцию в разных организациях.

Бенчмаркинг проводится по определенной технологии: банк должен осуществить ряд последовательных шагов, которые приведут его к желаемому результату. Количество шагов может быть разным, поскольку процесс можно разбить на более мелкие этапы. Но базовые принципы бенчмаркинга везде одинаковы. Бенчмаркинг начинают «с себя», то есть с изучения внутренней среды банка. Первый шаг – это выявление ключевых факторов успеха (КФУ), которые являются, по сути, измерителями достижимости целей, а также показателями эффективности бизнес – процессов и работы каждого отдельного сотрудника.

Затем наступает ответственный этап сбора информации. Неважно, каким путем она добывается, главное – выяснить в деталях, как организован процесс обслуживания клиентов в этом банке – эталоне и сопоставить его со своими показателями.

Следующий этап – анализ информации. Например, оказалось, что время обслуживания клиента в банке – эталоне меньше, чем у вас. За счет чего образовалось такое преимущество? Возможно, там используются более современные технологии, персонал имеет более высокую квалификацию, а расчётно-кассовые отделы (РКО) работают не только в будни, но и в выходные дни в удобное для клиентов время.

Теперь нужно осмыслить всю полученную информацию и сделать выводы, как можно ликвидировать разрыв между вашим банком и банком – эталоном. При этом цена, которую придется заплатить за перестройку бизнес – процессов, имеет принципиальное значение. В бенчмаркинге обязательно надо соблюдать баланс между стоимостью внедрения найденных решений и потенциальной выгодой от них.

Процесс бенчмаркинга рекомендуется проводить в четырех плоскостях:

- Первая – финансовая плоскость заключается в сравнении своих финансовых показателей с финансовыми показателями преуспевающих банков.

- Вторая – плоскость маркетинга. Успешная реализация планируемой модели построения банка, ориентированной на преуспевающие банки, и, соответственно, достижение наилучших финансовых результатов, будет определяться точной настройкой предлагаемых банковских продуктов и услуг на потребности целевых сегментов клиентской базы.

- Третья – плоскость совершенствования внутренних бизнес-процессов заключается в формировании в банке системы конкурентных преимуществ и реинжиниринге бизнес-процессов.

- Четвертая – плоскость обучения и роста, мотивирование сотрудников, контроль результатов. Уровень обучения и инноваций во многих смыслах является ключевым для построения и эффективного использования в банках опыта передовых банков.

Таким образом, внедрённая в банке концепция бенчмаркинга сначала должна предусматривать изучение внутренней среды банка, ассортимента банковских продуктов и услуг, действующих ставок и тарифов, структуры и величин затрат. При этом необходимо организовать глубинные интервью с сотрудниками и постоянными клиентами банка, провести тестирование бизнес-процессов с элементами аудита, маркетинга и системы сервисного обслуживания клиентов.

После этого нужно осмыслить всю полученную информацию и сделать выводы, как можно ликвидировать разрыв между вашим банком и банком – эталоном. После чего осталось внедрить самые полезные решения в своем банке. Контроль – достигнута ли поставленная цель или нет,

Международная научная конференция «Современная экономика» beneficiar-idp.ru
осуществляется через показатели эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника.

Итак, подводя итоги, можно сказать, что бенчмаркинг при грамотном его использовании может дать следующие результаты:

- увеличить рентабельность банковского бизнеса;
- повысить конкурентоспособность банка;
- обеспечить прирост чистого дохода акционеров;
- повысить эффективность работы подразделений банка и их сотрудников [2].

Библиографический список:

1. Алихашкина Е., Практический маркетинг.- Алматы: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2012 г.- с.315-456.
2. Уткин Э.А., Банковский маркетинг.- М.: ИНФРА-М, 2006. – с.300-316.

Сариева Жамиля Алиакпаровна
Старший преподаватель, магистр ЮКГУ им.М.Ауезова

Sarieva Zhamilya Alikaparovna
Senior Lecturer, Master of SKSU named after M.Auezov
E-mail: sarieva.80@mail.ru

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ В КАЗАХСТАНЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SECOND-TIER BANKS IN KAZAKHSTAN AND WAYS TO SOLVE THEM

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы развития банков второго уровня за последние несколько лет, определены факторы, влияющие на них и предложены пути их решения.

Ключевые слова: банки второго уровня, рынок ценных бумаг, денежно-кредитная политика, банковская сфера, банковские продукты, национальная экономика, финансовый рынок, банковский надзор.

Annotation: The article discusses the problems of the development of second-tier banks over the past few years, identifies factors that affect them and suggests ways to address them.

Key words: second-tier banks, securities market, monetary policy, banking, banking products, national economy, financial market, banking supervision.

В Казахстане создана принципиально новая и современная двухуровневая банковская система, которую все международные финансовые организации называют лучшей в СНГ. Национальный банк стал независимым. Это резко повысило эффективность денежно-кредитной политики государства. Импульс для развития получили банки второго уровня. Основными целями и задачами развития банковского сектора в среднесрочной перспективе являются:

- расширение доступа населения к банковским продуктам и повышение уровня защиты потребителей финансовых услуг;
- повышение уровня прозрачности деятельности отечественных банков второго уровня в целях повышения доверия населения к банковскому сектору;
- развитие конкуренции и либерализация доступа иностранных банков на отечественный финансовый рынок;
- совершенствование банковского надзора на основе наилучшей международной практики и повышение эффективности управления внешним заимствованием банковского сектора страны.

Ключевую роль на пути более тесной интеграции в мировую экономику играет дальнейшее совершенствование отечественной банковской системы. Либерализация банковского сектора способствует внедрению прогрессивного зарубежного опыта в управлении капиталом, повышению качества менеджмента и, соответственно, уровня развития банковской системы.

В целях повышения прозрачности деятельности банковской системы разработан и предложен банкам на подписание Меморандум о сотрудничестве и взаимодействии по вопросам повышения прозрачности деятельности банка, который предусматривает раскрытие банками информации о

реальных собственников банка, о перечне контролируемых банком организаций, об аффилированных лицах банка и совершаемых с ними сделках, о стратегии развития бизнеса банка на ближайшие пять лет [1].

Непрерывный рост экономики, благоприятный инвестиционный климат в стране, устойчивое развитие банковского сектора в последние годы способствовали укреплению доверия со стороны международных кредиторов и, как следствие, активному притоку внешних заимствований, что, в свою очередь, может привести к усилению зависимости банковского сектора от заимствований из-за рубежа.

Следует отметить, что рост внешних заимствований приводит к повышению степени подверженности банковского сектора значительному валютному риску, негативное влияние которого может быть вызвано переоценкой валютных обязательств банков, а также рискам рефинансирования, процентному риску и риску ликвидности.

Крайне важно отметить, что казахстанскими банками внешние заимствования привлекаются, в основном, по плавающей процентной ставке. В свою очередь, в случае резкого изменения ситуации на мировом рынке и условий кредитных соглашений, банки могут быть неспособны, ответить своевременно по своим обязательствам, что может негативно отразиться как на рейтинге отдельного банка, так и всей банковской системы республики.

В целях ограничения внешних заимствований банков в текущем году были приняты соответствующие косвенные меры пруденциального характера. Несмотря на предпринимаемые шаги по совершенствованию отечественной банковской системы необходимо продолжить работу в данном направлении.

В целях дальнейшего развития банковского сектора предполагается провести работу по дальнейшему совершенствованию банковского законодательства с учетом международных стандартов, развитию конкуренции и либерализации доступа иностранных банков на отечественный финансовый рынок, принятию мер по совершенствованию консолидированного надзора на основе оценки рисков. Основные меры:

- Либерализация доступа иностранных банков на отечественный финансовый рынок.
- Совершенствование консолидированного надзора и обеспечение прозрачности национального банковского сектора для ускорения его вхождения на мировые рынки и активного международного сотрудничества.
- Принятие мер для снижения банковских рисков, связанных с ростом объемов кредитования недвижимости, экспансией банков на внешние рынки, потребительским кредитованием и кредитованием малого бизнеса, а также с развитием и расширением перечня банковских услуг.
- Совершенствование банковского законодательства с учетом международных стандартов.

В среднесрочной перспективе будет проводиться работа по завершению перехода на Базель II, что предполагает осуществление ряда мер, в частности:

- 1) согласовать график перехода Агентства на Базель II с представителями Группы по внедрению Базеля II (Accord Implementation Group);
- 2) направить соответствующие запросы в надзорные органы стран об их намерении и условиях по переходу на Базель II;
- 3) рассмотреть целесообразность использования отечественными банками метода централизованных рейтингов.

Кроме того, будет продолжена работа по повышению требований к деятельности банков, дальнейшему совершенствованию системы управления рисками в банках второго уровня с учетом международной практики. Совершенствование развития системы обязательного гарантирования депозитов. В целях соответствия казахстанской системы гарантирования депозитов (КСГД) лучшей международной практике необходимо осуществление следующих основных мер:

- дальнейшее совершенствование КСГД с учетом лучшего мирового опыта и рекомендаций Международной ассоциации систем страхования депозитов (IASI);
- внедрение с 2017 года системы дифференцированных ставок обязательных календарных взносов для банков-участников СГД;

- участие в разработке нормативной правовой базы по вопросам проведения операций по одновременной передаче части обязательств и имущества принудительно ликвидируемого банка другому (другим) банку (банкам).

Будет изучена возможность использования альтернативных путей фондирования КСГД, в случае дефицита денежных средств для выплаты возмещения вкладчикам ликвидируемого банка в виде перестрахования рисков за рубежом, либо использования кредитных деривативов, повышения эффективности управления внешним заимствованием банковского сектора страны, а также совершенствование финансовой статистики.

Итак, мировой финансово-экономический кризис повлиял на темпы роста экономики, но не остановил развитие банковской сферы. Накопленный экономический потенциал обеспечил устойчивость в труднейших кризисных баталиях последних трех лет. Финансовая система страны находится под защитой, сохранены системообразующие банки и не были допущены рецессии [2].

Библиографический список:

1. Акодис, И.А. Финансовый анализ деятельности банка [Текст]: учебник / под ред. И,А, Акодиса. – М.: ЮНИТА-ДАНА,2012. – 455с.
2. Официальный ресурс сайта www.bcc-invest.kz – аналитический обзор инвестиционной группы «Хоум Кредит Банк»

Сариева Жамиля Алиакпаровна
Старший преподаватель, магистр ЮКГУ им.М.Ауезова

Sarieva Zhamilya Alikaparovna
Senior Lecturer, Master of SKSU named after M.Auezov
E-mail: sarieva.80@mail.ru

УДК 336

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ БАНКА

RECOMMENDATIONS FOR INCREASE OF LIQUIDITY AND PAYMENT OF THE BANK

Аннотация. В статье приведены рекомендации по повышению ликвидности и платежеспособности банка, пути их решения.

Ключевые слова: банки, ликвидность, платежеспособность, менеджмент, аудит, активные операции, денежный рынок .

Annotation. The article contains recommendations on increasing the liquidity and solvency of the bank, ways to solve them.

Key words: banks, liquidity, solvency, management, audit, active operations, money market.

В качестве рекомендаций, способствующих повышению ликвидности и платежеспособности банка, который оказался на пределе своей ликвидности, а это возможно из-за ошибок в его политике, недооценки рынка, недостатков в аналитической работе и других причин, и который вынужден прибегать к срочным мерам, можно отнести следующие.

Во-первых, банку с неустойчивым положением улучшить организационную структуру банка, то есть уделить внимание развитию менеджмента, в частности, создать, например, службу внутреннего аудита, что позволило бы снизить злоупотребления внутри банка.

Во-вторых, банку необходимо оценить ликвидность баланса путем расчета коэффициентов ликвидности. В процессе анализа баланса на ликвидность могут быть выявлены отклонения в сторону как снижения минимально допустимых значений, так и их существенного превышения.

В-третьих, банк должен определять потребность в ликвидных средствах хотя бы на краткосрочную перспективу.

В-четвертых, поддержание ликвидности на требуемом уровне осуществляется при помощи проведения определенной политики банка в области пассивных и активных операций, вырабатываемой с учетом конкретных условий денежного рынка и особенностей выполняемых операций [1].

При этом в управлении активами банку следует обратить внимание на следующие моменты:

1. Управление наличностью должно быть более эффективным, то есть необходимо планировать притоки и оттоки наличности и разработать графики платежей.

2. Сроки, на которые банк размещает средства, должны соответствовать срокам привлеченных ресурсов. Недопустимо превышение денежных средств на счетах актива над денежными средствами на счетах пассива.

3. Акцентировать внимание на повышении рентабельности работы в целом и на доходности отдельных операций в частности. Так, в управлении кредитным портфелем необходимо:

- контролировать размещение кредитных вложений по степени их риска, форм обеспечения возврата ссуд, уровню доходности;

- анализ размещения кредитов по срокам их погашения, осуществляемое путем группировки остатков задолженности по ссудным счетам с учетом срочных обязательств или оборачиваемости;

- анализировать размещение кредитов по срокам на основе базы данных.

Такой анализ можно делать ежедневно, а также с учетом данных кредитных договоров, находящихся на стадии проработки. Результаты анализа могут использоваться коммерческими банками для оперативного решения вопросов по покупке или продаже ресурсов.

- тщательнее изучать кредитоспособность заемщиков;

- ограничить размер кредита, предоставляемого одному заемщику частью собственных средств;

- выдавать кредиты возможно большему числу клиентов при сохранении общего объема кредитования;

- повысить возвратность кредитов, в том числе за счет более надежного обеспечения;

- принять меры по взысканию просроченной ссудной задолженности и начисленных процентов за пользование кредитами;

4. Применять методы анализа группы расчетных счетов клиентов и интенсивности платежного оборота по корреспондентскому счету банка. Результаты такого анализа служат основой для аргументированной перегруппировки активов баланса банка.

5. Изменить структуру активов, т.е. увеличить долю ликвидных активов за счет достаточного погашения кредитов, расчистки баланса путем выделения на самостоятельный баланс отдельных видов деятельности, увеличение собственных средств, получение займов у других банков и т.п.

6. Работать над снижением риска операций. При этом необходимо помнить, что срочные меры, предпринимаемые кредитными институтами для поддержания своей ликвидности и платежеспособности, как правило, связаны с ростом расходов банка и сокращением их прибыли.

В управлении пассивами банку можно порекомендовать:

1. Применять метод анализа размещения пассивов по их срокам, который позволяет управлять обязательствами банка, прогнозировать и менять их структуру в зависимости от уровня коэффициентов ликвидности, проводить взвешенную политику в области аккумуляции ресурсов, влияя на платежеспособность.

2. Разработать политику управления капиталом и резервами.

3. Следить за соотношением собственного капитала к привлеченному.

В целом же, для распознавания рисков несбалансированности ликвидности баланса и неплатежеспособности коммерческого банка требуется создание специальной системы ежедневного контроля за уровнем приведенных в первой и второй главах показателей, анализа факторов, влияющих на их изменение. Для этого целесообразно создание базы данных, позволяющей оперативно получать всю необходимую информацию для выполнения аналитической работы, на основе которой будет формироваться политика банка.

На основе базы данных банком ежедневно должны раскрываться значения показателей платежеспособности и ликвидности и проводиться анализ перспектив развития операций банка с

учетом норм платежеспособности и ликвидности. Это позволяет взаимоувязать решение вопросов по размещению средств, привлечению ресурсов, увеличению собственных средств банка, расширению участия банка в других предприятиях и банках, по поиску источников дополнительных доходов и развитию новых операций коммерческого банка с требованиями соблюдения его ликвидности и платежеспособности.

Вторая рекомендация заключается в том, что менеджеры по управлению ликвидностью должны предвидеть, когда наиболее крупные вкладчики и пользователи кредитов банка планируют снять средства со счета или увеличить вклады. Это позволяет управляющим планировать свои действия в случае возникновения дефицита или излишка ликвидных средств.

В соответствии с третьей рекомендацией, менеджеры по управлению ликвидностью в сотрудничестве с высшим руководством и руководителями отделов должны быть уверены, что приоритеты и цели управления ликвидными средствами очевидны.

Суть четвертой рекомендации состоит в следующем: потребности банка в ликвидных средствах и решение относительно их размещения должны постоянно анализироваться в целях избежания излишка, и дефицита ликвидных средств.

Таким образом, каждый коммерческий банк должен самостоятельно обеспечивать поддержание своей ликвидности на заданном уровне на основе как анализа ее состояния, складывающегося на конкретные периоды времени, так и прогнозирования результатов деятельности и проведения в последующем научно обоснованной экономической политики в области формирования уставного капитала, фондов специального назначения и резервов, привлечения заемных средств сторонних организаций, осуществления активных кредитных операций [2].

Библиографический список:

1. Панова Г.С. «Анализ финансового состояния коммерческого банка» М.: Финансы и статистика 2000 – 304 с.
2. Липка В.Н. «Управление ликвидностью банка» // Банковские технологии, 2001 – 80 с.

Сариева Жамиля Алиакпаровна

Старший преподаватель, магистр ЮКГУ им.М.Ауезова

Sarieva Zhamilya Alikaparovna

Senior Lecturer, Master of SKSU after named M.Auezov

E-mail: sarieva.80@mail.ru

УДК 336

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT OF THE RESOURCES OF THE COMMERCIAL BANK

Аннотация. В статье рассматривается природа управления ресурсами коммерческого банка для его нормального и эффективного функционирования, приведены рекомендации по совершенствованию управления данными ресурсами.

Ключевые слова: банковская деятельность, банковские продукты, экономические ресурсы, денежные средства, чистый доход, ссудный портфель.

Annotation. The article considers the nature of resource management of a commercial bank for its normal and efficient functioning, provides recommendations for improving the management of these resources.

Keywords: banking, banking products, economic resources, cash, net income, loan portfolio.

Управление банковской деятельностью включает разработку и совершенствование банковской технологии, обеспечение требуемого уровня качества банковских продуктов и услуг, выполнение банковских операций (активных и пассивных) и всех видов расчетов, техническое обслуживание

операций, планирование и контроль, обеспечение персоналом, поддержание стабильности чистого дохода. Поиски наиболее эффективных форм и методов управления, соответствующих потребностям экономических субъектов на каждом этапе развития, всегда были и будут одним из важнейших условий рационального хозяйствования. В условиях рыночных отношений практически невозможно управлять сложным экономическим механизмом хозяйствующего субъекта без своевременного формирования его ресурсов.

Условием нормального функционирования банка является обеспечение его экономическими ресурсами. Решающую роль в этом отношении играет наличие достаточного количества денежных средств и резервов; возможность получить дополнительные денежные средства при минимальной и доступной плате за них при дополнительных затратах или при неизбежных спадах. Основной опорой должны стать собственные источники, к которым относится чистый доход.

Управление ресурсами коммерческих банков как экономических агентов в условиях рыночной экономики строится на использовании следующих основных принципов:

1) ориентация любого банка на спрос и потребность рынка, на запросы клиентов и организацию таких банковских продуктов и услуг, которые пользуются спросом и могут принести банку планируемый чистый доход;

2) постоянное стремление к повышению эффективности банковской деятельности с целью уменьшения издержек и получения оптимальных результатов;

3) корректировка целей, задач и программ банка в зависимости от состояния рынка (кредитного, депозитного, процентного, рынка ценных бумаг);

4) учет окончательного результата работы банка и его отделений (филиалов) в процессе деятельности на рынке.

Задачами управления ресурсами коммерческих банков являются:

- определение необходимых мер для получения максимального дохода;
- последовательное формирование около банковского рыночного пространства;
- обеспечение своевременного и полного проведения расчетов и платежей, для чего необходимо поддерживать собственную ликвидность на уровне, достаточном для проведения текущих операций, но не убыточном с точки зрения извлечения дохода;
- систематическая, хорошо подготовленная аналитическая информация;
- контроль за банковскими операциями, разумное сочетание активов и резервов денежных средств [1].

Стратегической целью банка является: на корпоративном рынке - укрепление позиций на рынке предлагаемых банковских продуктов и услуг; привлечение прибыльных кредитов; диверсификация ссудного портфеля, его качество; увеличение доходности клиентов путем предоставления комплекса услуг. На розничном рынке: отстаивание своей доли рынка; расширение и внедрение новых банковских продуктов; рост чистого дохода по постоянным клиентам; снижение издержек по случайным клиентам.

Коммерческие банки Республики Казахстан находятся в условиях жесткой конкурентной борьбы. Поэтому необходимо рассматривать совершенствование управления ресурсами как важнейший фактор обеспечения «выживания», как канал дальнейшего роста чистого дохода. Рациональное использование находится в распоряжении коммерческих банков ресурсов, их сбалансированное распределение между различными секторами финансового рынка, должно сочетаться с созданием резервов, адекватных размеру рыночного и ценового риска.

Проведенные исследования современного состояния управления ресурсами коммерческих банков показали, что есть проблемы в этой области, а именно:

- недостаточно контролируются расходы, не связанные с выплатой вознаграждения. Успешное управление расходами - решающая и неизменная часть культуры предпринимательства с ее жесткими и мягкими, официальными и неофициальными элементами;

- исследуемый банк показал себя не слишком квалифицированным менеджером проектов, связанным с информационными технологиями;

- сотрудники данного банка пока еще слишком часто «сидят на месте», совершенно не задумываясь, нужны ли они клиенту, и если да, то для чего.

Система оптимального планирования должна представлять собой единое целое. Это предполагает органическую взаимоувязку ее отдельных частей на основе итеративного процесса планирования, который предусматривает регулярный обмен информацией между различными уровнями экономики.

В этом случае центральный планирующий орган определяет основные социально-экономические задачи и контролирует использование основных средств финансирования. В отрасли на базе имеющейся научно-технической информации разрабатываются проекты сооружения, реконструкции и эксплуатации предприятия и впоследствии реализуются принятые проекты. На уровне региона эти проекты оцениваются с точки зрения наиболее эффективного использования трудовых и природных ресурсов, которыми он располагает, для решения задач социального развития РК.

При этом соблюдаются внутриотраслевые материальные и финансовые балансы и ограничения по заданиям на выпуск продукции и лимитам потребления ресурсов. Критерий оптимальности отрасли - доход - вычисляется с помощью оценок благ и услуг и региональных оценок природных и трудовых ресурсов.

Оценки ограничений, полученные из решения отраслевой модели, выдаются в отдел управления доходами коммерческого банка. Имея такую модель развития региона, коммерческие банки могут без риска выдавать кредитные ресурсы, тем самым, обеспечивая доходные операции [2].

В настоящее время в РК ведется активная политика банков по созданию нового направления и внедрения новых продуктов, которые дают возможность предоставления клиентам и контрагентам более привлекательных условий обслуживания. Процесс оценки и контроля за выполнением инновационной стратегии подразделяется на несколько логических составляющих, существующих параллельно и динамично меняющихся.

Первая составляющая - определение показателей, подразумевающая создание системы параметров контроля, напрямую связанных с реализацией инновационной стратегии. Анализ этих параметров, включающих в свое число показатели эффективности, показатели состояния внешней и внутренней среды, осуществляется в соответствии с заданными для них приоритетами.

Вторая составляющая - сравнение результатов, имеющая под собой определение эталонных (желаемых) характеристик состояния параметров контроля. Здесь учитываются множество прогностических и целевых установок, скорректированных под текущее состояние с учетом влияния рыночных факторов. Наличие отклонения значений показателей от эталонных установок дает вводную для существования третьей составляющей.

Третья составляющая - проведение корректировок. Эта составляющая характеризуется тем, что в результате принятия решения о степени соответствия системы показателей неким эталонным характеристикам возникает необходимость в корректировке отдельных целевых установок, обеспечивающих последовательное и четкое выполнение инновационной стратегии. Для инициирования управлений инновационной деятельности, направленной на развитие успешного функционирования банка и создания условий эффективного ее осуществления, предлагается руководствоваться следующими принципами:

- ✓ создание стимулов для выявления тенденций и кристаллизации идей, потенциально являющихся предпосылками для инновационных разработок (данный принцип относится в основном к действиям руководящего состава банка);
- ✓ сознательная недогрузка интеллектуального потенциала банка в расчете на возникновение идей и предложений, которые могут благотворно сказаться на развитии продуктового ряда банка;
- ✓ оптимизация уровней управления (в сторону сокращения) с целью ускорения цикла любого инновационного процесса;
- ✓ минимизация сроков разработки и внедрения банковских продуктов не путем уменьшения количества стадий инновационного процесса, а координирования нескольких параллельно идущих процессов [3].

Библиографический список:

1. Банковское дело. / Под ред. Ю.А. Бабичевой. - М.: Экономика, 2008. - 397 с.

2. Гиляровская Л.Т., Паневина С.Н. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов. - СПб.: Питер, 2009. - 450 с.

3. Черкасов В. Е. Финансовый анализ в коммерческом банке. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 250 с.

Sarieva Zhamila Aliakparovna

Senior lecturer, master of SKSU of M.Auezov

E-mail: sarieva.80@mail.ru

УДК 336

MAIN TYPES AND FORMS OF MORTGAGE LENDING

Annotation. The article gives a description of the mortgage lending, their nature, main types and the their forms.

Key words: bank, mortgage, lending, loan, remuneration, interest, market, crediting.

Main types of mortgage loans can be classified taking into account a number of signs:

1. Crediting purpose:

- purchase of ready or housing under construction (apartment, house). This type of a mortgage is most demanded by consumers because of the high cost of housing and a possibility of loan repayment during the long period of time (up to 20-25 years);

- real estate acquisition for seasonal accommodation (giving, garden lodges with the parcels of land);

- financing of a construction with pledge of the acquired parcel of land;
- the consumer purposes, with pledge of the available real estate (on repair, purchase of furniture, etc.)

2. Real estate object:

- parcels of land;
- a commercial real estate (any real estate used for implementation activities business);
- apartments and apartment houses. Differentiate crediting on primary (housing under construction) and secondary (the real estate, ready for accommodation) the markets;

- garden sites with houses, garages and other real estate objects with consumer appointment;
- ocean and air vehicles.

3. Subject of crediting (borrowers):

- the loans granted to the construction organizations for construction of real estate objects;
- the credits directly for the owner of the real estate (the present or the future).

4. Sources of financing of a mortgage:

- commercial banks;
- other organizations. Now there are several mortgage programs for a certain target audience (for example, such as "Social mortgage", "Mortgage for a young family") financed by the state or independent organizations and funds.

5. Interest rate:

- crediting with the fixed percentage remuneration;
- crediting with a floating interest rate.

Also differentiate types of mortgage loans on security degree (to the size of the initial contribution from 15% of real estate value), possibilities of settlement of a mortgage ahead of schedule (with the right right) [1].

Depending on acquired property it is also possible to allocate the main forms of mortgage loans: according to the purchase and sale agreement or under the agreement of equity. Both options directly depend on a stage of readiness of housing, so, also terms for crediting differ.

More traditional option is the mortgage according to the purchase and sale agreement. That is housing shall be put into operation, possess all communications, necessary for life. The seller of a real estate object shall be an owner and hold the supporting document - the certificate. Terms for crediting at the same time will be standard and in some cases, for example, in case of good credit history, in the presence of a payroll card in creditor bank or in case of introduction the borrower can calculate more than a half of a total cost of the apartment as the initial contribution also on lower interest, and on the smaller issuance of credit commissions.

The second form of mortgage loans - a loan is issued for purchase of the apartment in the apartment house under construction. In this case the bank bears the increased financial risks, and, so terms for crediting will be much more tough. In particular, more high interest rates are observed. Not all credit institutions work according to such scheme of crediting or deal only with the real estate development companies checked, proved in the real estate market. As a rule, these banks sign contracts with builders and perform crediting of physical persons only in case of purchase of the apartment from a certain construction organization.

As separate subspecies of this form of a long-term loan the mortgage on the security of individual housing under construction acts. It is quite difficult to get approval of the credit at the same time because banks expose a wide number of requirements to such real estate. For example, the site on which the house is under construction as a deposit can go provided that it is registered under the ownership. The house shall be in a condition of "unfinished construction", that is is ready for 50-60%, at the same time all communications and life support systems shall be brought. Well and location of a structure shall be within the city, near the nearest branch of creditor bank [2].

Bibliographic list:

1. A.N. Uzhegov Apartment loan: Mortgage deal. - SPb .:Peter, 2011.
2. Tsylygina G.A. Mortgages: real estate loan. - M .:Economics, 2012

Дорош Кирилл Сергеевич
Dorosh Kirill Sergeevich
курсант 5 курса судомеханического факультета
ФГБОУ ВО КГТУ БГАРФ
E-mail: kirdorosh@gmail.com

УДК 339.13

**РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ КОМПАНИИ TOYO TIRES
RUSSIA**

CREATING MARKETING STRATEGY FOR COMPANY TOYO TIRES RUSSIA

Аннотация. Данная статья посвящена разработке комплексной стратегии digital-маркетинга на локальном уровне. Показано, как таргетирование целевой аудитории позволяет открыть новые рынки и мягко войти в них. В работе представлено два стратегических этапа, реализованных автором. Автор приводит статистику, показывающую результат его работы.

Annotation. This article is dedicated to creating local digital-marketing strategy. It's shown, how targeting the audience helps to join new markets for companies. Author shows two steps and it's analytics, which helped to gain the result.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, swot-анализ, SMM

Keywords: marketing, strategy, social media marketing, swot

Сегодня многие большие компании приходят к тому, что интернет-маркетинг становится неотъемлемой частью работ для привлечения и удержания клиентов. Новое платежеспособное поколение было выращено в интернете и остается там. Одной из таких компаний стала компания Toyo Tires Russia. Компания решила сделать серию спецпроектов для привлечения новой молодой аудитории из социальных сетей и повысить узнаваемость своего бренда.

Целью своей работы является разработка маркетинговой digital-компании для Toyo Tires Russia.

Актуальность данной темы можно проследить по тенденциям современного маркетинга. Все большие бренды уже несколько лет встречаются нас в сети со своими спецпроектами и рекламой. Как следствие этого, через пару лет можно прогнозировать, что канал онлайн и диджитал-маркетинга превысит по охвату целевой аудитории и бюджету рекламу в телеэфире и оффлайн-акции.

Тема диджитал-маркетинга обладает довольно узкой специализацией, и многие специалисты маркетинга начали проводить исследования в данной области. Одним из наиболее фундаментальных трудов принято считать книгу "Маркетинг в социальных сетях" Дамира Халилова. Автор показывает в ней базовую основу работы в социальных сетях, параллельно проводя SWOT-анализ по таргетированию контента в самых популярных интернет-каналах в СНГ. Кроме того, стоит выделить труды профессора Гарвардской школы бизнес Анита Элбрес. В своей книге "Стратегия блокбастера" она детально расписала создание развлекательных спецпроектов для ведущих компаний США.

Компания Toyo Tires является одним из ведущих мировых производителей автомобильных шин. Штаб-квартира расположена в Японии, городе Оскана, но локальным маркетингом занимаются отдельные офисы, расположенные в каждой стране. Toyo Tires Russia является российской дочерней компанией Toyo Tires, она начала воплощать свою маркетинговую в конце 2012 года. До конца 2014 года все маркетинговые активности проводились по стандартным международным рекомендациям головного офиса. Целевой аудиторией были выбраны мужчины, автолюбители, в возрасте от 30 до 55 лет, с достатком выше среднего, которые трепетно относятся к состоянию своей автотранспорта и постоянно ухаживают за ним. На момент начала вывода продукта на российский рынок, ведущие позиции в отрасли были распределены между компаниями GoodYear и Continental, в следствии чего продажи не достигали требуемых объемов. Компанией был проведен опрос, показавший, низкую узнаваемость бренда: только 7 человек из 100 знали о компании, и только 2 из 100 пользовались продуктами Toyo Tires.

Для Toyo Tires была представлена новая стратегия, переопределяющая целевую аудиторию, теперь это были молодые люди в возрасте от 18 до 35 лет, увлекающиеся гоночными автомобилями и стрит-рейсингом, положительно относящиеся к спорту. Предпосылками для этого стали такие аргументы как:

- Главные конкуренты не осуществляли маркетинговых активностей для данной возрастной аудитории

- Ни один из конкурентов не занимался созданием вирусного контента

Toyo Tires Russia, утвердив предложенную им стратегию, поставили следующие задачи:

- Узнаваемость бренда среди новой выбранной целевой аудитории должна повысится до 40 процентов к 2017 году

- Вирусный контент не должен вызывать негативных эмоций
- В проекте должен быть непосредственно задействован ФК "Зенит" (Toyo Tires Russia является их генеральным партнером)

Принимая во внимания все вышеописанные требования, была составлена детальная digital-стратегия:

1. Продвижение и раскрутка Instagram-аккаунта компании
2. Создание игрового спецпроекта с ФК "Зенит"

Рассмотрим более детально каждый пункт.

1. Раскрутка Instagram-аккаунта компании

До начала реализации стратегии компания не рассматривала социальную сеть Instagram как канал продвижения бренда и не имела своего аккаунта. Аккаунт был создан в феврале 2015 года и первых подписчиков привлекал путем публикации WOW-контента с хэштегами и пользователямиб пришедшими из "Вконтакте". С июня 2015 года мы начали размещать таргетированную рекламу для пользователей. Основной охват формировался по параметрам страны, пола, хэштегам.

Вторичный охват и сегментацию потенциальных клиентов делали по геотегам и тегам автомобильных мероприятий в каждом регионе.

К декабрю 2015 года аккаунт имеет 3300 подписчиков и 320 собственных публикаций. Стоит отметить, что стратегия "массфолофинга", заключающаяся постоянных подписках на потенциальных клиентов, не использовалась.

Благодаря выработанной стратегии, за 3 года удалось набрать 16 тысяч подписчиков.

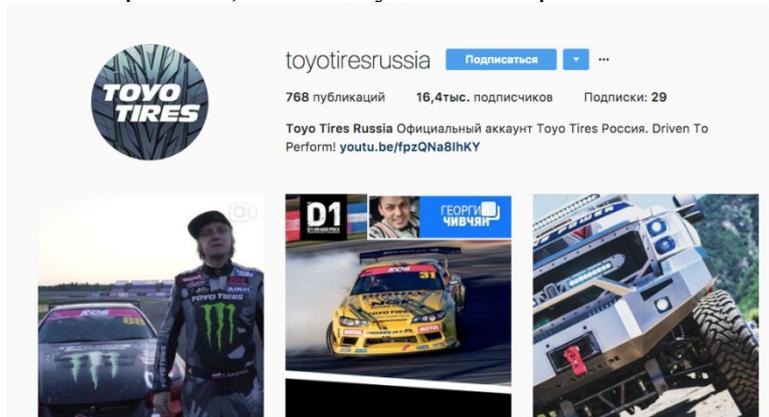


Рисунок 1. Instagram аккаунт компании по состоянию на август 2017 года

2. Создание игрового спецпроекта с ФК "Зенит"

Игровой проект должен был стать основой WOW-эффекта за счет привлечения к нему популярных футболистов и качества контента. Спецпроект начинается с видео на Youtube, в котором показывается футболист "Зенита", тренирующийся на футбольном стадионе. Внезапно он срывается с места и бежит к спортивной машине. Он выписывает фигуры дрифт-арта, "валит боком" и завораживает пользователей своим мастерством управления автомобилем. Стоит отметить качество съемки, в которой применялось только профессиональное оборудование. Для съемок вида сверху использовался квадрокоптер Dji Phantom 2 со штатной стабилизацией и камерой GoPro Hero 3+

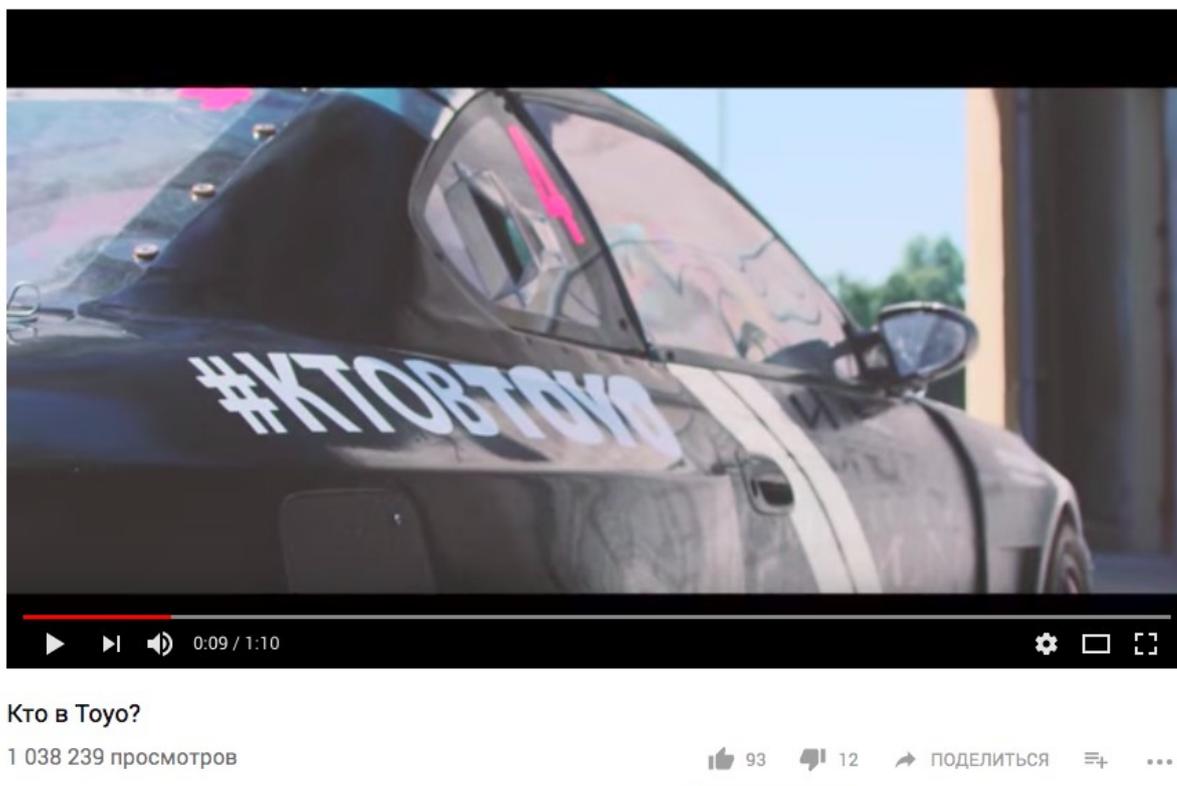


Рисунок 2. Промо-видео игрового проекта «КТОВТОУО?»»

В конце видео появляется окно "КТОВТОУО?". Кликнув по ссылке, пользователь переходит на сайт игры.

Название игры выбрано не случайно, оно отражает любовь аудитории к футболу, фраза из детства "Кто в футбол?" приобретает новое значение и заставляет запомнить название компании.

Сама игра состоит из четырёх этапов:

- Чеканка мяча
- Пробитие пенальти
- Тест на знание футболистов ФК "Зенит"
- Тест на знание шин Toyo Tires

Игра имеет как веб-версию, так и мобильную. Вся игровая механика заключается в правильной нажатии клавиш. После каждого конкурса появляется видео со звездами "Зенита", которые или подбадривают пользователя, или стыдят, в зависимости от очков, набранных в конкурсе.

По окончании игры пользователю показывается результат, который заносится в общую турнирную таблицу и предлагается поделиться результатами игры в социальных сетях. Самый лучший игрок по итогам недели получает подарки от компании.

Помимо этого, в игре присутствует раздел "Шины" в котором можно посмотреть дилеров в каждом городе и адреса их нахождения.



Рисунок 3. Экран загрузки игрового проекта «КТОВТОУО?»



Рисунок 4. Главный экран игрового проекта «КТОВТОУО?»

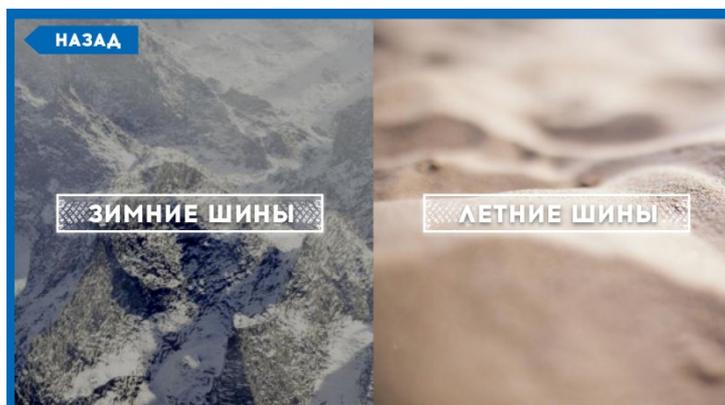


Рисунок 5. Экран меню магазина шин игрового проекта «КТОВТОУО?»

Вышеописанные методы позволили достигнуть вирального, который требовался компании. Ежедневно игру посещает до 5000 пользователей, которые соревнуются друг с другом и обретают лояльность к компании Toyo Tires. Toyo Tires Russia высоко оценила проделанную работу и придерживается предоставленной им концепцией.

Проведенный в марте 2017 года опрос показал, что 47 из 100 опрошенных респондентов знают бренд Toyo Tires, 36 процентов из них пользуются продукцией компании.

Библиографический список:

1. Халилов Д.: Маркетинг в социальных сетях - Манн, Иванов и Фербер, Москва, 2013.
2. Элберс А.: Стратегия блокбастера. Уроки маркетинга от лидеров индустрии развлечений - Манн, Иванов и Фербер, Москва, 2015.
3. Алексеева И., Гуляева Т.: PR высокого полета. Как сделать из топ-менеджера звезду - Манн, Иванов и Фербер, Москва, 2008.

Научное издание

Коллектив авторов

Сборник статей XVI Международной научной конференции «Современная экономика»

ISBN 978-5-9500488-2-1

Журнал об экономических науках «Бенефициар»
Кемерово 2017