

MATERIAŁY

XIII MIĘDZY NARODOWEJ NAUKOWO- PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI

«STRATEGICZNE PYTANIA ŚWIATOWEJ NAUKI- 2017»

07 -15 lutego 2017 roku

Volume 1

Ekonomiczne nauki

Przemysł
Nauka i studia
2017

Adres wydawcy i redakcji:
37-700 Przemyśl , ul. Łukasieńskiego 7

Materiały XIII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji
«Strategiczne pytania światowej nauki- 2017», Volume 1 : Ekonomiczne nauki
. Przemyśl. Nauka i studia -113 p.

Zespół redakcyjny: dr hab. Jerzy Ciborowski (redaktor prowadzący),
mgr inż. Piotr Jędrzejczyk, mgr inż. Zofia Przybylski, mgr inż. Dorota
Michałowska, mgr inż. Elżbieta Zawadzki, Andrzej Smoluk, Mieczysław
Luty, mgr inż. Andrzej Leśniak, Katarzyna Szuszkiewicz.

**Materiały XIII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji ,
«Strategiczne pytania światowej nauki- 2017», 07 -15 lutego 2017 roku on
Ekonomiczne nauki .**

e-mail: praha@rusnauka.com

Cena 54,90 zł (w tym VAT 23%)

ISBN 978-966-8736-05-6

© Kolektyw autorów, 2017

© Sp. z o.o. «Nauka i studia», 2017

EKONOMICZNE NAUKI
Banki i system bankowy

Tursyn Abylay Oraluly, Kaldybekov Salamat, Sadyhanova G.A.
KazNU Al-Farabi

E-BANKING. HISTORY, ADVANTAGES AND RISKS.

Abstact

This article provides the brief overview of the e-banking system as a whole. Further we review the history of development and advantages that e-banking brings in compare to traditional banking. In the third part the is a review of risks of fraud. In conclusion we state that the e-banking is growing fast and will have more transformation in future for example in the blockchain technology's direction.

Introduction

E-banking – providing banking services in electronic format. There are various formats, such as a desktop application (which might be offline or online versions), website and mobile application. Those services may include:

checking account balance, debts, transaction history;
transferring money;
paying bills and etc.

The main service of banks is putting money in the bank and getting deposit interest or taking some money as debt and returning it with banks interest. These operations are steadily moving to non-cash operations. This is the call of our time. As there is a big wave of automation of vast parts of old jobs as well it is true for the banking system. The one, who uses new technologies as soon as possible, can get competitive benefits on the market.

As well it leads to the wide spread of various electronic services. The growth of the market attracts frauds who steal the assets of participants of the system. This situation requires administrative regulation, which is provided by the bank's inner security system and various special organizations accredited by authorities to protect

the fair work of the market. The government defines institution that monitors and regulates bank management and the banking system.

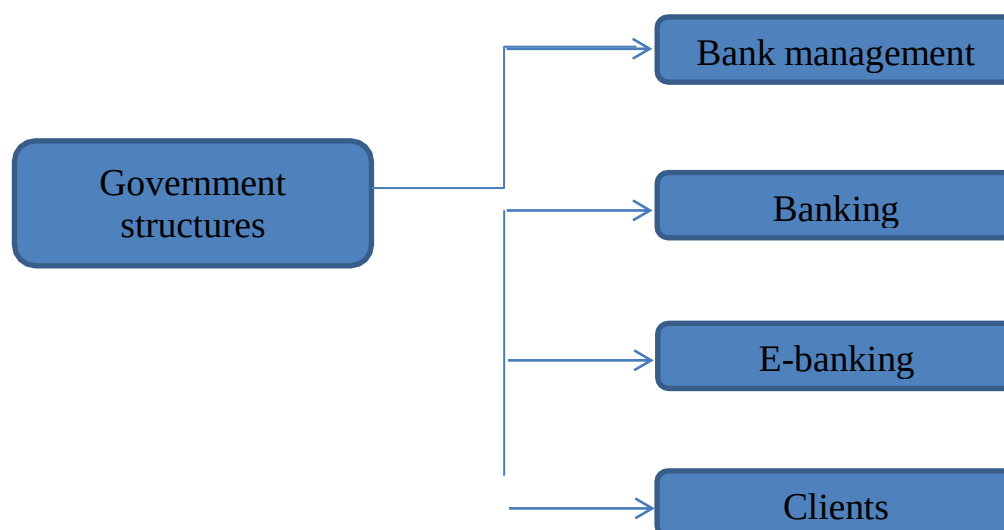


Figure 1. Structure around the e-banking
History of development and advantages

E-banking is a very important technology nowadays. For the management of banks it is important as a competitive tool in industry for delivery of services. It is convenient for customers who values their time and choose to make operations remotely. Highly valued customers, who are educated, prefer using internet so they also might be attracted with it. Research of Young [3] suggests that adding internet delivery channel increases profits. Obviously the expansion of a bank on international levels gets easier because they do not need to open branches everywhere. Most of services can be delivered via internet. Lastly, e-banking can reduce the load of branches.

Some research suggests that e-banking is not a revolutionary technology but just a step in evolution of the banking system [1]. In the *figure 2* we can tangibly see the development stages of the banking system where every new channel of delivering banking services adjusts to previous making them closer to customers.

According to Devlin [2], until the early 1970's the banking system was highly regulated and got only little technological improvements. From 1980's to 1990's, there was a big wave of deregulation in the industry so the competition has grown. The peak of that growth was in 2001 at the burst of the internet bubble. One survey by TechWeb News stated that in 2005 e-banking was the fastest growing commercial activity.

Due to ease of access via internet banking services can be provided internationally if laws do not restrict it. E-banking shows rapid growth in last decades due to the wide spread of the internet and maturity of the average user. Also the spread of high speed broadband stimulated the rapid growth of e-commerce, which consecutively activated e-banking. People tend to purchase goods via internet shops, the brightest examples of it are Amazon and Aliexpress, world's biggest internet retailers.

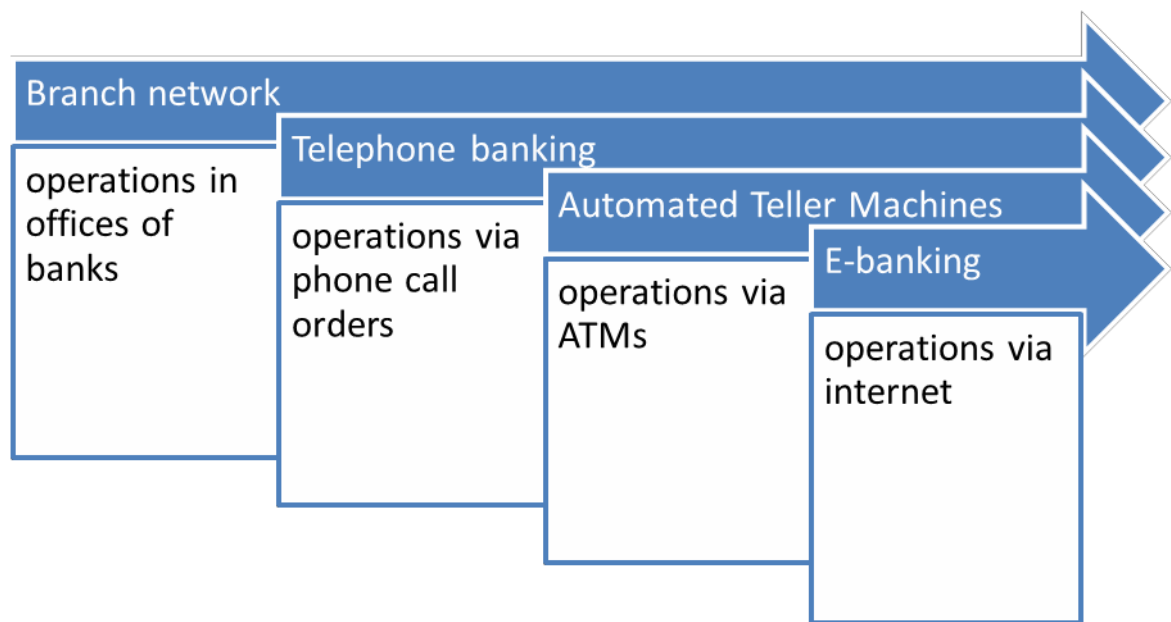


Figure 2. Stages of e-banking's evolution

The risks

However the same advantage of ease of access brings few risks. There are few types of fraud that were classified as sales fraud, purchase, cheque payment fraud and ATM fraud [4]. Nevertheless, in that frauds might be involved the personnel of bank. Those are huge risks in running e-banking for the banks and for the clients.

The fraud can be schemed based on multiple vulnerabilities such as connection between customer and bank. If the channel is not protected with secure connection, the schemer can get the secret personal information of a customer. Also he can use social engineering to manipulate customer. For instance, schemer can introduce himself as a bank worker and ask for customer's confidential information to the access for account and move money.

Payment fraud includes false payment information, when cybercriminal use gained information about customer's account to purchase good for another person. Also this type of

fraud can be applied on the e-commerce participant like internet shops, who use e-payments. The payment fraud may use vulnerabilities of refund policy in e-commerce.

ATM fraud is a physical contact with banks delivery channel in order to corrupt the ATM's work by making false orders to take cash from customer's account or installing malware into the ATM. These schemes are already known and well secured, however there are risks of unknown vulnerabilities of ATMs that can be abused.

All of these frauds are very sensitive for the businesses attempting to integrate e-banking into their payment channels. In order to be protected from that the bank should always be on touch with latest news in the field of electronic security, such as newly discovered vulnerabilities of systems they use. Keep their security policy adaptive to new technologies and new schemes.

Conclusion

E-banking sure has its benefits like lower delivery costs (after reaching a certain critic mass of client base), higher sales and potential for offering greater convenience for consumers of the banking services. As well, there are some cons like high cost of integration, need of higher educated labor with higher wages to work with complicated systems, risks of unauthorized persons getting access to accounts via internet.

In this article there were provided a basic review of e-banking's main features, background and risks. So e-banking is a tool for banking system to improve efficiency and expansion opportunities. And of course e-banking is a step of banking system into the digital era. Although we already can see it in our everyday life, we all should use it carefully considering all risks.

Source list:

1. M. Shah & S. Clarke (2009) E-Banking Management: Issues, Solutions, and Strategies
2. Devlin, J. F. (1995). Technology and Innovation in Retail Banking Distribution. *International Journal of Bank Marketing*, 13(4), 19-25.
3. Young, R. D., Lang, W. W., & Nolle, D. L. (2007). How the Internet affects out-put and performance at community banks. *Journal of Banking & Finance*, 31, 1033 –1060.
4. Usman A.K. (2013) Critical Success Factors for Preventing e-Banking Fraud
5. Romi I.M. (2015) Mapping E-banking Models to New Technology. *Journal of Internet Banking and Commerce*, Volume 20, issue 2
6. Driga I. & Isac C. (2014) E-banking services – features, challenges and benefits.

Кодашева Гаухар Смагиловна

Евразийский Национальный университет имени Л.Н.Гумилева

Парусимова Надежда Ивановна

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Россия,

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Актуальность разработки научного исследования определяется, тем что, банковская система специфична, она выражает свойства, характерные для нее самой, в отличие от других систем, функционирующих в рыночной экономике и в условиях перехода на рыночные отношения, реализации «Стратегии 2050» важное значение имеет правильные приоритеты банковской системы, решения глобальных вопросов экономики, предпринимательства, благосостояния общества[1].

Банковская система не изолирована от окружающей среды, напротив, она тесно взаимодействует с ней, определяет возможностью наладить канал бесперебойного движения временно свободных денежных средств в реальный сектор экономики, что в конечном итоге ведет к траектории устойчивого развития экономической системы государства.

Таким образом, банковская система - совокупность различных видов национальных, государственных, коммерческих банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма, т.е. «самоорганизующаяся», поскольку изменение экономической конъюнктуры, политической ситуации неизбежно приводит к «автоматическому» изменению политики банка.

Так, в 2005 году доля кредитов в реальном секторе экономики составила – 14%, наибольший процент был в 2007 году – 19%, а в 2015 году -10% .

А отношение кредитов банков к ВВП страны соответственно составляет в 2005 году – 34%, 2007 году – 56%, а в 2015 году – 31% , что доказывает доля кредитов банков в ВВП и доля кредитов реальном секторе Казахстана по итогам 2015 года, ниже показателей докризисного периода, т.е. 2005 года[2].

В современных условиях коммерческие банки увеличили виды банковских услуг - прием срочных и сберегательных вкладов, средне- и долгосрочное кредитование, кредитование населения (потребительский кредит) и другие операции. Нами была изучена динамика изменения количества банков второго уровня РК с 2006 года по 2015 год данные, которых представлены в таблице 1.

Таблица 1. Анализ роста количества банков второго уровня в Казахстане.

Показатели	Годы										Отклонения с 2006/2015 гг.	
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	+, -	%
Количество БВУ	204	184	130	101	85	67	55	48	44	35	-169	-19 раз
Кол-во созданных банков	63	13	2	2	6		2	1	1	1	-62	-62 раз
Кол-во филиалов банков	724	1042	1036	949	83	59	426	418	400	346	-354	-2раз
Всего БВУ с филиалами по РК	928	1226	1166	1050	168	126	481	466	444	381	-547	-2,43 раз
Примечание: Составлено автором на основании [4]												

Изучая количественные характеристики развития банков второго уровня в РК можно сделать вывод, что их количество банков постепенно сократилось, так в 2006 году они составляли 204 единицы, а их филиалы 724 единицы, то в 2015 году они составили соответственно всего банков второго уровня 38 единиц, а их филиалы 370 единиц. В целом банки со своими филиалами, то росли, то их количество резко сокращалось с 928 единиц в 2006 году, затем в 2010 году их количество резко сократилось и составило 168 единиц, к 2015 году уже 408 единиц. При этом хотелось бы отметить банки второго уровня, у которых отзывали лицензии в 2006 году – 14 единиц, а в 2015 году они составили – 3 единицы.

Банковская система второго уровня претерпевает постоянные структурные изменения, на неё влияют мировые, макроэкономические факторы, т.е. кризисные явления, а так же микросреда каждого региона, население, развитие в целом экономики страны.

Таблица 2. Экономическая оценка рейтинга банков Казахстана в разрезе активов на 01.01.2016 года.

Топ	Банк	Активы по состоянию на 01.01.2016 тыс.тенге	Удельный вес активов, %	Рейтинг топ банков
1 группа				
1	Казкоммерцбанк	5 051 837 273	21,26	1
2	Народный сберегательный банк Казахстана	4 053 885 722	17,06	2
3	Цеснабанк	1 939 194 777	8,16	3
4	ДБ АО «Сбербанк России»	1 596 599 552	6,72	4
5	Банк ЦентрКредит	1 440 498 528	6,06	5
2 группа				
6	АТФБанк	1 199 783 040	5,05	7
7	ForteBank	1 065 707 128	4,49	8
8	Kaspi Bank	1 243 749 867	5,24	6
9	Bank RBK	876 780 554	3,69	10
10	Евразийский Банк	1 038 700 183	4,37	9
3 группа				
11	Ситибанк Казахстан	439 292 259	1,85	12
12	Жилстройсбербанк Казахстана	474 077 835	1,99	11
13	Delta Bank	398 030 513	1,67	13
14	Qazaq Banki	328 573 856	1,38	15
15	Нурбанк	333 368 743	1,4	14
16	ДБ "Альфа-Банк"	310 498 635	1,3	17
17	Казинвестбанк	171 509 689	0,72	20
18	Altyn Bank	324 318 097	1,37	16
19	Банк Астаны	224 052 666	0,94	19
20	AsiaCredit Bank	239 155 266	1,0	18
4 группа				
21	ДБ "Банк Китая в Казахстане"	136 794 991	0,57	22
22	ДО АО Банк ВТБ (Казахстан)	164 489 333	0,69	21
23	ДБ АО "Банк Хоум Кредит"	117 433 362	0,49	22
24	Банк Kassa Nova	80 495 845	0,34	25
25	Capital Bank Kazakhstan	108 631 583	0,46	23

26	Tengri Bank	54 917 710	0,23	28
27	Эксимбанк Казахстан	70 792 084	0,3	26
28	ТП Банк Китая в Алматы	106 689 420	0,45	24
29	ДБ «КЗИ Банк»	57 706 177	0,24	27
30	АО "Банк ЭкспоКредит"	44 021 943	0,19	29
31	Исламский Банк "Al- Hilal"	26 737 343	0,11	30
32	Шинхан Банк Казахстан	18 597 192	0,08	32
33	Заман-Банк	15 000 078	0,06	33
34	ДБ «Национальный Банк Пакистана»	6 087 678	0,025	34
35	Итого БВУ в РК	23 784 008 922	100	31
Примечание: Составлено авторами на основание[https://www.banker.kz/raiting/raiting-activs.php Рейтинг Банков. Рейтинг Банков Казахстана по активам]				

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал по-прежнему выступают собственные средства предприятий, доля которых выросла в общем объеме инвестиций до 58,1% и объем инвестиций в основной капитал, который в 2015 году составил 7 трлн. тенге.

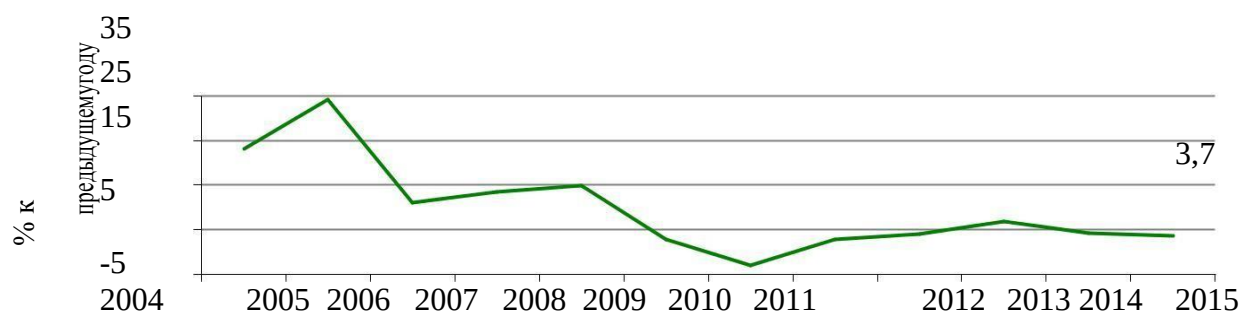


Рисунок 1 - Темпы роста инвестиций в основной капитал

Примечание: Составлено авторами на основании [3]

Доля участия банков в кредитовании при инвестиционных вложениях очень мала и составляет около 5-6% от объема инвестиций в основной капитал.

Объем кредитов экономике, выданных банками, за период с 2005 по 2015 гг. составляет 75,7 трлн. тенге. Доля кредитования реального сектора сократилась с 42,8% в 2005 году до 32,1% в 2015 году.

В основном предприятия надеются прежде всего на собственные средства и доля инвестиций возросла в 2015 году до 60%, кроме того государство также участвует в инвестиционном процессе предприятий и ежегодно выделяет субсидии в размере до 22% от общего объема инвествложений в экономику страны[5].

К слабым сторонам казахстанской банковской системы относятся следующие факторы:

- низкое качество менеджмента в банковской системе, нет четкой стратегии деятельности и развития, при этом ориентировка осуществляется на текущее время;
- низкий уровень рентабельности крупных банков;
- большой риск при кредитовании, кредитование осуществляется на потребительские кредиты, что повышает риск не платежеспособности населения и повышению количества не оплаченных кредитов;
- низкие стандарты СМК;
- почти все БВУ имеют низкий уровень активов, что сказывается на работе этих банков;
- низкая отдача мониторинга банков;
- низкое качество управления и профессионализма топ-менеджеров, работников;
- не результативная нормативно-правовая база деятельности банка;
- низкий уровень привлечения депозитов с юридических и физических лиц;
- высокий уровень коррупции и мошенничества;
- низкий уровень платежной дисциплины;
- не налаженная система информации, не внедряются инновационные информационные технологии.
- неэффективная маркетинговая и сбытовая стратегия банка.

К сильным сторонам можно считать:

- хорошие перспективы экономического роста;
- рост ВВП на душу населения;
- поддержка государством банковского бизнеса;
- высокие показатели бюджета и внешнеторгового баланса;

– улучшение показателей фондирования БВУ РК.

В целях повышения эффективности деятельности в банковской сфере необходимо:

1. Совершенствование системы банковского надзора в соответствии с международными стандартами.

2. Реализация мероприятий, направленных на развитие конкуренции в банковском секторе путем предотвращения действий, приводящих к ограничению свободы коммерческой деятельности в банковской сфере.

3. Реализация мероприятий, направленных на повышение качества корпоративного управления и управления кредитными рисками в коммерческих банках путем разработки в Казахстане специальных нормативных актов для банков по риск-менеджменту.

4. Совершенствование платежной системы страны путем активного контроля со стороны Национального банка Республики Казахстан.

5. Реализация адекватных мер по поддержанию адекватного курса тенге и ставки рефинансирования на уровне 6 %, которые должны привести к повышению доступности кредитов для юридических и физических лиц, и как следствие к стимулированию производства и внутреннего спроса, а также уменьшению дефолтов заемщиков.

Таким образом, в рамках стабилизации банковского сектора НБ РК определил ряд приоритетов:

-ускорение процессов оздоровления балансов банков и их «очистка» от некачественных активов;

-выработка комплекса мер, которые простимулируют кредитную активность банков на посткризисном этапе развития;

-переход к регулированию и усовершенствование системы риск - менеджмента в финансовой системе;

-выработка комплекса мер, снижающих уровень экономических дисбалансов и системных рисков.

Список использованной литературы:

1. Годовой доклад к XXVI Съезду Ассоциации российских банков «Антикризисная тактика и стратегия: взаимодействие банков и регуляторов» [Электронный ресурс] // <http://arb.ru/arb/management/congresses/9905385/>
2. Поздышев В.А. Развитие банковского регулирования в России в 2015 году / В.А. Поздышев // Деньги и кредит.- 2015, № 1.- С.5 – 8
3. Юдаева К. В. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации / К. В. Юдаева // Вопросы экономики. – 2014, № 9. - С. 1- 9.
4. Парусимова, Н. И. Посткризисное развитие кредитного бизнеса в России / Н. И. Парусимова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2009. –№10 (104). – С. 66 – 69.
5. Андрюшин С.А. Кредитная активность российских банков: состояние и перспективы // Банковское дело, 2015, № 3, С.15-23.

Zewnętrzna działalność gospodarcza

Д.э.н., проф. Карпов С.А.

Московский технологический институт

НОВЫЙ ФОРМАТ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ПРОТИВОСТОЯНИЯ

Санкционная политика и ответные санкции, принятые Россией, среди стран ЕС больше всех затронули Финляндию. Россия для нее является третьим по значению рынком сбыта товаров и продуктов. Примерно 10% финского экспорта отправляется в Россию. К тому же, российские туристы тратили в этой стране примерно 2 миллиарда евро ежегодно.

За первые 6 месяцев 2016 года стоимостной объем российского экспорта в Финляндию снизился на 26% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Импорт из Финляндии за этот же период снизился на 5% и составил всего 1,1 млрд. долл. США.

Финляндия стала поставлять на 11% меньше машин, устройств и транспортных средств, а также промышленного оборудования. Экспорт продуктов нефтепереработки упал на 23%, товаров химической промышленности – на 12%, металлообработки – на 13%.

Премьер-министр Финляндии Александр Стубб заявил, что обмен санкциями может обернуться для страны экономическим кризисом, однако правительство продолжает поддерживать антироссийские санкции.

Финляндия и Россия являются давними партнерами в области экономического сотрудничества. Две страны достигли определенных успехов на таких направлениях, как взаимная торговля, инвестиции, валютно-кредитная сфера, военно-техническое сотрудничество.

Однако уже второй год наблюдается определённый спад в торгово-экономических отношениях, сокращается товарооборот. При этом рецессия в финской экономике продолжается четвертый год подряд.

Высокий уровень жизни финнов сегодня поддерживается не экономическим ростом, как это происходило прежде, а наращиванием долговых обязательств.

Государственный долг увеличился по сравнению с 2008 годом с 50 до 100 млрд евро и продолжает расти. Финский Центробанк дал неутешительный экономический прогноз: до 2030 года ежегодный рост ВВП не превысит 1%.

Предлагается уменьшить социальные выплаты неработающим и поднять возраст выхода на пенсию.

К большому сожалению, Финляндия, являясь членом Евросоюза, включилась в кампанию «наказания» России посредством санкций. Финский бизнес вынужден в целом ряде случаев сдерживать продвижение новых проектных инициатив. Таким образом, вновь появились риски непонимания и риски утраты доверия.

Во всяком случае, санкционное противостояние уже привело к весьма чувствительным потерям.

Так, снижение ВВП Финляндии от падения товарооборота с Россией в 2015 г. составило 1% (около 2 млрд.евро). И это только прямые потери. На конец 2016 года уровень безработицы составил 10,4%.

Однако наибольшую опасность представляют косвенные последствия санкций и их отложенный эффект, который связан с усилением конкуренции на европейском и мировом рынках, снижением спроса на традиционные товары финского экспорта.

Вполне естественно, что санкции обострили проблемы российской экономики. Россия несет также ощутимые потери.

Тем не менее, Россия постепенно адаптировалась к режиму санкций и низким ценам на нефть. Более того, санкции дали импульс развитию целого ряда высокотехнологичных производств, а также отечественного агропромышленного комплекса.

Финляндия (финское название Суоми) – седьмая по размерам территории страна Европы площадью 338 тыс. кв. км. Численность населения Финляндии составляет 5,5 млн. чел.

Финляндия входит в передовую группу стран мира по показателю ВВП на душу населения – в 2016 г. показатель ВВП на душу населения достиг 43492 евро.

В современной глобальной системе международного разделения труда Финляндия специализируется на нескольких видах специального машиностроения, металлообработке, производстве телекоммуникационного оборудования и средств мобильной связи, в производстве товаров деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности, в судостроении (строительство круизных и арктических судов).

С сожалением следует отметить потерю Россией в 2014 г. статуса крупнейшего торгового партнера Финляндии. Среди остальных стран на статус крупнейшего торгового партнера Финляндии сейчас претендуют Германия и Швеция.

В 2015 г. Россия заняла 3-е место с долей в 11,7% во внешнем товарообороте Финляндии, в т.ч. 1-е место в финском импорте и 3-е место в экспорте. На Финляндию приходится 2,0% внешнеторгового оборота России – это 15-е место среди торговых партнеров России. Финляндия занимает 8-е место в торговле услугами среди стран-партнеров Российской Федерации.

Замедление темпов роста в мировой экономике, продолжение санкционного противостояния с Россией, снижение конкурентоспособности финских товаров негативно отразились на внешнеторговых показателях. В результате их падение оказалось выше прогнозирувавшегося.

Нами проанализирована в работе динамика сокращения финской внешней торговли товарами в 2010-2015 гг. По итогам 2015 года оборот товаров и услуг Финляндии сократился на 3,0% по сравнению с уровнем предшествующего года.

По итогам года во внешней торговле товарами Финляндии вновь сложилось отрицательное сальдо в размере 427 млн. евро.

Наиболее существенное влияние на снижение экспорта оказало сокращение вывоза топливно-энергетической продукции на 39,6%, также наблюдалось сокращение экспорта химических товаров (на 4,6%) и продуктов питания (на 8,2%).

Нами также проанализирована структура товарного экспорта и импорта Финляндии в 2015 г. и выявлены товарные позиции, показавшие наибольшее падение.

Общий товарооборот России с Финляндией в первые 6 месяцев 2016 составил 6,2 млрд. долл.США, что на 20% ниже показателя за аналогичный период 2015 года.

Вместе с тем в 2015 году Финляндия оставалась крупнейшим рынком сбыта следующих российских товаров: штейн никелевый, алкилбензолы смешанные, масло талловое, пек и кокс пековый, мясо и пищевые мясные субпродукты, деготь древесный, углеводороды циклические и др.

Товарная структура российского импорта из Финляндии представлена главным образом бумагой и картоном (доля в импорте - 17%), механическими устройствами (15%) и электрическими машинами (13%).

В 2015 году спад объемов импорта произошел в поставках 19 из 20 основных товарных позиций.

Экономическое сотрудничество, к сожалению, сейчас находится не на высшей точке. Подтверждением этой оценки стали последние новости ряда финских компаний, активно работающих с Россией.

2 февраля 2016 года торговая сеть Stockmann Group закрыла сделку по продаже своих универмагов в России. В России объем продаж Stockmann в прошлом году в пересчете на евро упал на 25,8%.

Из-за резкого скачка курса евро была отложена реализация еще одного крупного проекта в сфере ретейла – строительства торгового комплекса на российско-финляндской границе, в районе КПП «Ваалимаа» («Брусничное»).

Компания Valio (молочные продукты), объявила об остановке своих заводов в России еще в августе 2014 года – сразу же после введения контрсанкций.

Рост курса евро особенно остро отразился на туристическом бизнесе. Еще на новогодние каникулы 2014/2015 года количество российских туристов, посетивших Финляндию, сократилось вдвое – за праздничные даты границу пересекли 165,1 тыс. россиян, тогда как на Новый год 2013/2014 их было 322,8 тыс. А в 2015 году количество российских туристов в Финляндии упало еще на 40%.

Ситуация усугубляется тем, что сегодняшняя финская туристическая индустрия во многом сформирована под спрос со стороны россиян. Переориентация на внутренний рынок вряд ли будет для финских курортов столь же выгодной, потому что российский «средний чек» существенно выше финского.

Сильнее всего просела аренда коттеджей у российской границы – самый популярный сегмент в этом виде отдыха. Существенно снизили цены курорты Коли, Химос, Саппее.

Значительные убытки терпят и компании, ориентированные на россиян, в других сегментах сферы услуг. Русскоязычные СМИ и рекламные агентства потеряли рекламодателей – в ситуации, когда нет достаточной аудитории, расходы на рекламу бессмысленны.

Однако в ходе недавнего визита в Москву финского премьер-министра Юхи Сипиля глава правительства России Дмитрий Медведев заявил, что, несмотря на текущие сложности, совместные бизнес-проекты продолжаются.

При этом необходимо классифицировать возможные направления дальнейшего внешнеторгового сотрудничества России и Финляндии.

1. Так, уже сейчас понятен перечень проектов, которые вряд ли будут отменены при любом развитии событий.

Первый пункт в этом списке – строительство атомной электростанции «Ханхикиви-1» в городе Пюхяйоки. Контракт между финской компанией Fennovoima Oy и АО «Русатом Энерго Интернешнл» был подписан в декабре 2013 года, два года ушло на подготовку проектной документации, а 19 января 2016 года начались работы по закладке котлована будущей АЭС (ее открытие запланировано на 2024 год).

Еще один крупный межгосударственный проект, защищенный от санкционных рисков, – газопровод «Северный поток – 2». Это бизнес-проект, именно так он и задумывался российскими компаниями, прежде всего Газпромом, и европейскими компаниями-партнерами.

В отношении газа Финляндия, наверное, самая зависимая от России страна. Своего газа у нее мало, поэтому весь газ она получает из России.

2. Несмотря на присоединение к антироссийским санкциям правительства Финляндии, ряд финских компаний продолжают сотрудничество с Россией.

Именно это направление следует поддерживать России в первую очередь. Так, финская компания «Парок», запустившая в Конаковском районе Тверской области в декабре 2013 года I очередь завода по производству теплоизоляционной каменной ваты, продолжает реализацию II очереди данного проекта в текущем году.

В марте 2016 г. компания «Скала» запустила производство современных окон в Санкт-Петербурге.

В апреле «Мюлльон Парас» ввела в эксплуатацию мукомольно-крупяное предприятие в г. Домодедово Московской области.

В мае компания «Упор» приступила в Тоснинском районе Ленинградской области к проекту строительства завода по выпуску пластиковых труб для систем водоснабжения.

В июне компания «Хухтамяки» открыла завод по производству одноразовой посуды в ОЭЗ «Алабуга» в Республике Татарстан.

Также в июне компания «Харвия» сообщила о строительстве в Выборге завода по производству печей.

Эти и многие другие компании отчетливо понимают, что именно в кризис, когда другие запаниковали и заморозили проекты, есть возможность завоевывать свою нишу на рынке.

3. По-прежнему, крупные резервы имеются в приграничном экономическом сотрудничестве. Целесообразно руководству Северо-Западного Федерального округа, МИДа и Министерства занятости и экономики Финляндии вместе с Торгпредством вернуться к проекту форум «Евро-Россия», который неплохо себя зарекомендовал в 2009-2012 гг. В рамках «Евро-России» можно было бы оказать поддержку ряду совместных проектных инициатив малого и среднего бизнеса.

4. Несмотря на ухудшение ряда показателей в экономике, Финляндия согласна с перспективами по развитию сотрудничества с Россией, особенно в области судостроения, транспорта и логистики, энергетики, чистых технологий и энергоэффективности. По данным наших исследований, из имеющих прямое отношение к России приоритетов можно выделить следующие:

продвижение финских технологий в области энергетики, в том числе на российский рынок (отв.: Министерство занятости и экономики Финляндии);

повышение роли рабочих групп по судостроению, нефти и газу в рамках Межправительственной Российско-Финляндской комиссии по экономическому сотрудничеству (МПК) в рассмотрении арктических вопросов и продвижении проектных инициатив (отв.: Минэкономики и МИД Финляндии);

развитие сотрудничества России и Финляндии в области чистых технологий, продвижение научно-исследовательских и кооперационных

проектов технологических компаний
(отв.: Минэкономики и МИД Финляндии);

развитие взаимодействия по использованию продукции и услуг на базе российской навигационной системы «ГЛОНАСС» в северных регионах Финляндии (отв.: Министерство транспорта и связи Финляндии);

обеспечение возможности использования ледоколов под финским флагом в российских водах и, при необходимости, наоборот.

4. Необходимо продолжать сотрудничество России с Финляндией в области международных региональных проектов, которые рассмотрены нами в работе, таких как:

- Совет государств Балтийского моря;
- Совет Баренцева/Евроарктического региона;
- Арктический Совет.

5. Ряд финских компаний, формально не нарушая санкции, осуществляют инвестиционные вложения в Россию через дочерние компании в третьих странах. Объем таких инвестиций финских компаний в России оценивается в 12 млрд. евро. Сейчас порядка 7 тысяч финских компаний косвенно вовлечены в торговлю с Россией. Очевидно, что и это направление следует поддерживать и развивать с российской стороны.

Практическая реализация перечисленных мер позволит развивать внешнеэкономические связи в условиях санкционного режима, что обеспечит определенную защиту как российских, так и финских товаропроизводителей в современных условиях.

Литература:

1. Карпов С.А. Развитие бизнес-инноваций: международный опыт // Сб. «Effektivni nastroje modernich wed», Прага, Чехия, 2015
2. Карпов С.А. Развитие теорий интернационализации бизнеса// Сб. «Actualne problemy nowoczesnych nauk», Пшемысль, Польша, 2015

Коренькова В.И.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ В РОЛИ УЧАСТНИКА ВТО НА МИРОВОЙ АРЕНЕ

Всемирная торговая организация (ВТО) выступает в роли единственного в своем роде международным органом, который разрабатывает мировые (глобальные) правила международной торговли между странами. ВТО упорядочивает сам процесс торговли в рамках системы, которая непосредственно основана на четко установленных правилах; регулирует и разрешает часто возникающие споры между правительствами, связанные с торговлей; организует переговоры. По состоянию на 1 января 2017г. странами-членами ВТО являются 162 страны, число которых с каждым годом растет, так как членство в ВТО дает надежные перспективы для развития национальных экономик, равное участие в мировой торговле [1].

Вступление России во Всемирную торговую организацию в условиях нарастания глобализационных процессов становится центральной проблемой экономической политики государства, национальной безопасности страны в целом. Ее активное обсуждение в средствах массовой информации и в научной литературе показывает ощутимую и острую противоположность взглядов: одни считают, что Россия, вступив в ВТО, подвергает опасности свой национальный суверенитет, другие видят в этом защиту российских экспортеров на иностранных рынках, динамичное развитие мировой торговли.

Стоит отметить, что Россия на протяжении 18 лет стремилась стать членом ВТО. С 1993 по 2011 год велись переговоры, в результате которых 22 августа 2012 года Российская Федерация стала полноправным членом Всемирной торговой организации [2]. Целями присоединения России можно назвать более выгодные условия для продвижения отечественной продукции на мировой рынок; привлечение иностранных инвестиций в Россию; участие в разработке международных правил торговли с учетом интересов России; создание конкурентоспособной продукции; открытие перспектив для новых проектов и международного взаимовыгодного сотрудничества стран-участниц организации.

Важно понимать, что Соглашение об учреждении ВТО требует от вступающей страны принятия четко установленных обязательств, которые уже взяли на себя страны - учредители. Каждый член организации должен обеспечивать соответствие

своих законов, нормативных и административных актов его обязательствам, взятым по соглашениям, входящим в ВТО.

В результате долгих и крайне напряженных переговоров Россия получила в приемлемые условия присоединения к ВТО. Позитивные итоги принесло вступление в ВТО для производителей цветных металлов. Россия окончательно отказалась от идеи экспортных пошлин на биржевые металлы: никель, медь и алюминий. К 2018г. эти пошлины будут обнулены, что должно благоприятно сказаться на конкурентоспособности и финансовых показателях компаний. К положительным моментам можно отнести также и тот факт, что в качестве третьего участника Россия вправе принимать активное участие в торговых спорах, с целью защиты своих национальных интересов.

В Минэкономразвития России подчеркивают, что присоединение Российской Федерации к ВТО обеспечивает стабильность условий выхода на внешние рынки, устранение дискриминации в торговле, а также возможность равноправного участия России в формировании правил международной торговли. Правила Всемирной торговой организации позволяют отменить около 80-ти ограничений в торговле с РФ, которые действовали по отношению к отечественным товарам до вступления в ВТО. Потери российских экспортеров от дискриминационных мер на мировых рынках, составляющие 2 миллиарда долларов в год, уже снижаются. Эксперты уверены, что в следующем 2018 году, после консультаций с партнерами в рамках ВТО, эта цифра еще более сократится [3].

Обратим внимание и на отрицательные последствия ведения торговли и бизнеса для отечественных производителей в соответствии с правилами и нормами ВТО. Как и прогнозировалось до вступления в ВТО, больше всего в России пострадали аграрная отрасль, легкая промышленность, машиностроение, металлургия. Отраслевые ассоциации отчитались, что в животноводстве, в производстве свинины, говядины, мяса птицы, в производстве молока практически все предприятия находятся в убытках, рентабельных предприятий и вовсе не осталось [4]. Таможенная статистика зафиксировала рост ввоза свинины на 16%, молочных продуктов – на 23%, растительного масла – на 50%. Не лучше ситуация обстоит и в молочной промышленности. Пошлины на некоторые виды молокопродукции были снижены, что привело к увеличению ее ввоза. Однако национальные потребители так и не получили дешевой импортной продукции, так как поставщики постоянно поднимают цены, прекрасно осознавая тот факт, что российский рынок находится в большой зависимости от импорта.

Таким образом, в результате вступления в ВТО в сельском хозяйстве России конкуренция значительно возросла. Учитывая, что цены на базовые продукты питания, такие как молоко, крупы, зерновые, подсолнечное масло и сахар, полностью связаны с

мировыми ценами, бизнесу, который импортирует эти товары, приходится оплачивать еще и стоимость доставки. Отрицательным итогом вступления России в ВТО также является тот факт, что ни одна отрасль не получила никаких возможностей на внешних рынках. Из представленных 2000 условий по поддержке экспорта в стране выполняются лишь четыре [5]. Отрицательно вступление России в ВТО сказалось и на легкой промышленности, в частности, на рынках одежды и обуви.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящий момент эффект от вступления России в ВТО (положительный или отрицательный) оценить достаточно трудно в силу недостаточного для объективной оценки временного периода, прошедшего с момента присоединения. В то же время, значительное число экспертов негативно оценивают возможные последствия присоединения Российской Федерации к ВТО для многих отраслей российской экономики. Поэтому следует провести ряд мероприятий (предлагаемый экспертами), чтобы ущерб от вступления в ВТО был минимальным, а выигрыш – максимальным.

Литература:

1. Байбекова Р. А. Меры государственного регулирования развития сельского хозяйства в условиях присоединения к ВТО // Специалисты АПК нового поколения: материалы всероссийская научно-практическая конференция, Саратов, 2013. С. 239-240.
2. Год России в ВТО: страхи не оправдались [Электронный ресурс]. URL: <http://1prime.ru/News/20130822/765729684.html> (дата обращения: 04.12.2013).
3. Дембицкий С. Г., Семенович В. С., Желтенков А. В. Анализ экономических проблем после вступления России в ВТО // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2013. № 2. С. 21-30.
4. Итоги первого года членства России в ВТО [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/news/7846> (дата обращения: 04.12.2013).
5. Круглый стол «Последствия присоединения России к ВТО: кто выиграл?» [Электронный ресурс]. URL: <http://me-forum.ru/media/events/round-table-the-implications-of-russia-s...> (дата обращения: 04.12.2013).

Пробоїв О.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту THEU

МІГРАЦІЙНА КРИЗА В КРАЇНАХ ЄС

Постановка проблеми. На початку XXI століття загострились глобальні політичні і економічні проблеми, які вимагають від країн комплексного підходу до їх системного вирішення, оскільки будь-які зволікання призводять до посилення політичних конфліктів у світі та поширення економічного колапсу, зумовлюють міграційні тенденції, що в сукупності ставить під загрозу глобальну систему безпеки й доцільність існування певних міжнародних організацій і інтеграційних угруповань, функції яких полягають у стабілізації ситуації в світовому господарстві. Зростання нелегальних міграційних потоків у країни ЄС створює економічні проблеми і поглиблює існуючу кризу заборгованості європейських економік, тому дана проблематика є надзвичайно актуальною й потребує більш детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основним аспектам міграції робочої сили значну увагу у своїх наукових дослідженнях приділяли такі відомі зарубіжні й вітчизняні дослідники: Р.Адамс, Е. Тейлор, Е.Лібанова, А. Гайдучський, О.Малиновська, К. Кравчук, О. Піскун, Ю.Гуменюк та ін.

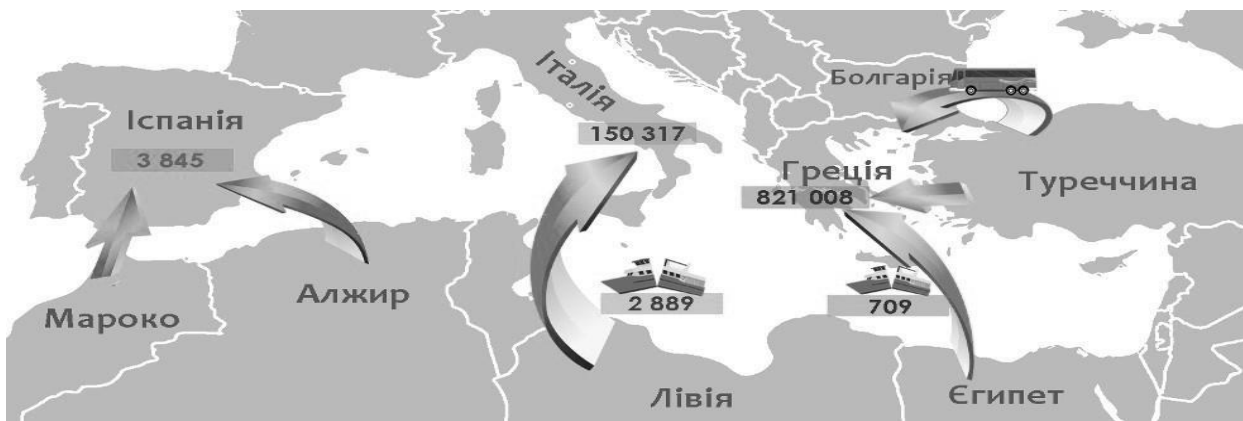
Метою дослідження є висвітлення основних тенденцій і динаміки міграційних процесів в контексті загострення міграційної кризи в країнах ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лавинне наростання міграційних потоків з неблагополучних країн «третього світу» у високо розвинуті держави зумовлюється не лише економічними чинниками, але й політичною нестабільністю в світі й воєнними конфліктами із застосуванням зброї масового знищення.

Традиційно, зменшення населення певної країни внаслідок масової нелегальної еміграції вказує на сукупність несприятливих і небезпечних умов для життя громадян всередині їхньої країни, що унеможливорює підтримання і задоволення найнеобхідніших життєвих потреб, тому спричинює збільшення кількості нелегальних мігрантів у країни з високими життєвими стандартами й зумовлює посилення міграційних процесів загалом у світовому господарстві. Враховуючи багатогранність, складність і неоднозначність наслідків міжнародної трудової міграції, виникає необхідність розробки системи превентивних заходів країнам, яким найбільше

загрожує притік нелегальних мігрантів, а також вимагає від них конкретних заходів щодо регулювання міграційних потоків.

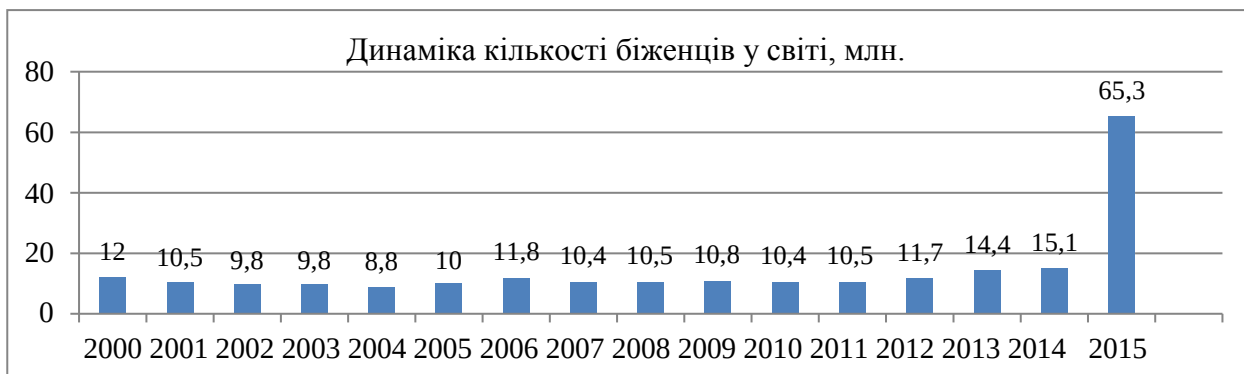
В багатьох країнах «третього світу» на фоні збройних конфліктів відзначається також глибока економічна криза, що супроводжується низьким рівнем ВВП, відсталою матеріально-технічною базою у промисловому секторі і екстенсивним сільським господарством, низьким рівнем заробітної плати, високим безробіттям й вимушеною неповною зайнятістю, поширенням бідності та значним рівнем майнового розшарування населення. Звісно, більшість показників соціально-економічного розвитку таких неблагополучних країн знаходяться далеко від європейських стандартів, що спонукає громадян до нелегальної міграції навіть ціною власного життя (рис.1).



*побудовано на основі Звіту Агентства ООН у справах біженців [1, с.6-7]

Рис.1. Географія міграційних потоків у 2015-2016 роках в країни ЄС

Підводячи підсумки 2015 року, ще до розгортання міграційної кризи, ООН звітувало про більш ніж 5 мільйонів осіб, котрі були вимушені змінити своє місце проживання внаслідок політичних переслідувань, збройних конфліктів та порушень прав людини.



*побудовано на основі даних джерел [1, с.4]; [2, с.1]; [4, с.1]

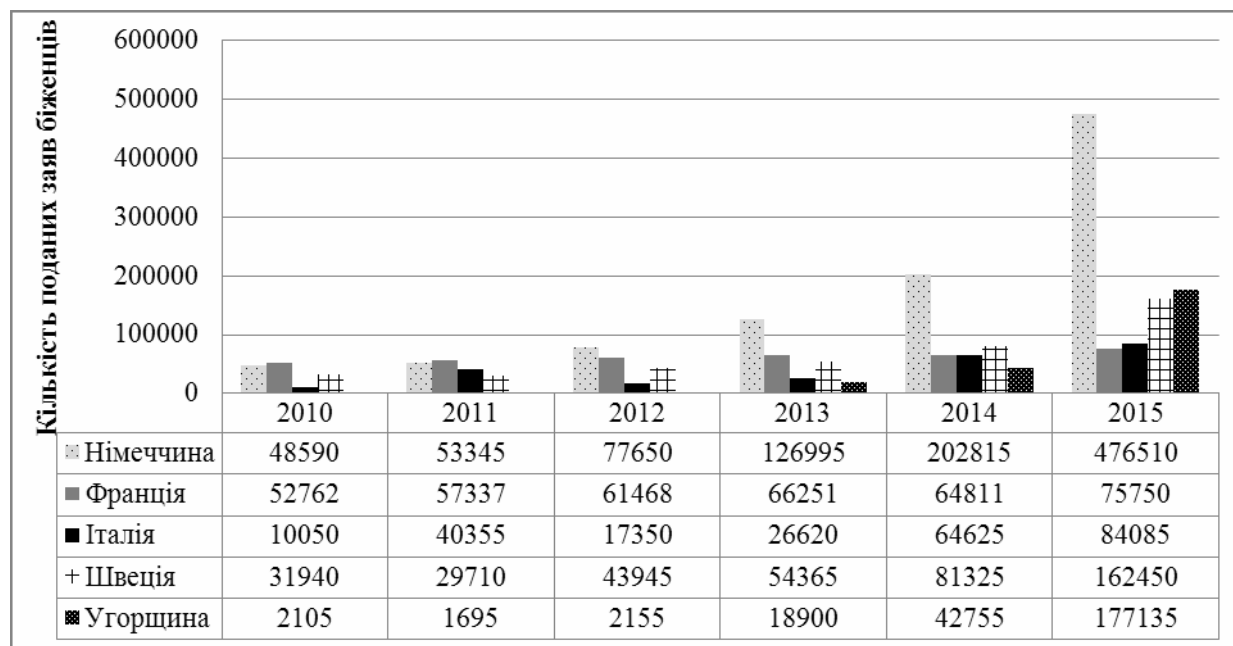
Рис.2.Динаміка кількості біженців у світі, млн.чол.

Загальна кількість шукачів притулку кардинально зростає протягом останніх 4 років, однак впродовж 2015-2016 років вона сягнула рекордного значення. Так, на середину 2015 року кількість біженців становила 58 млн., що співрозмірно з населенням Італії (UNHCR mid-year trends 2015), а на кінець року вже досягла позначки 65,3млн. чол. [2,с.1] (рис.2).

Як видно з рис.2, у 2015 році питання міграції робочої сили постало особливо гостро на порядку денному в багатьох міжнародних організаціях через різке збільшення кількості шукачів притулку в країнах ЄС, що отримало назву "європейська міграційна криза".

Загалом, статистика ЄС говорить про наступне: кількість шукачів притулку зростає з 2010 року (+ 600 тис. чол. за п'ять останніх років) і максимально збільшується у 2015-2016 році. Так, протягом 2015 року до об'єднаної Європи прибуло на 300 тис.чол. більше, порівняно з попереднім роком, а впродовж лише січня-лютого 2016 року до ЄС приїхало ще 132 791 осіб і 410 осіб загинули чи пропали безвісти [3]. Загалом, за 2015 рік 35 тис. осіб нелегально прибули сухопутним шляхом, а більше мільйона переселенців перетнули кордон з Європою по морю [2, с.1]

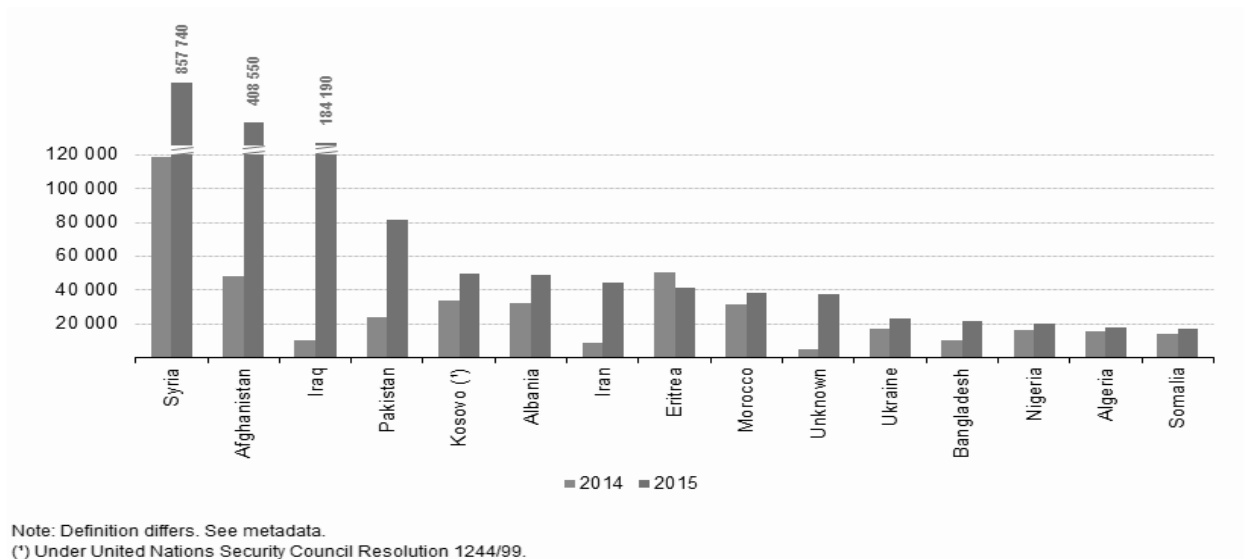
Основними країнами-реципієнтами для біженців в ЄС стали високо розвинуті країни: Німеччина, Франція, Італія, Швеція та Угорщина, в яких було зареєстровано 91% від усіх заявок (рис.3).



*побудовано на основі даних Eurostat [3]

Рис.3. Динаміка прибуттів біженців у країни-реципієнти ЄС

Основна маса мігрантів та біженців походять з економічно неблагополучних країн, на території яких відбуваються воєнні дії: Сирії, Афганістану, Іраку, Пакистану, Косово, Еритреї, Марокко та України (рис.4).



*запозичено із офіційного сайту Eurostat [3]

Рис.4. Динаміка мігрантів і біженців, які незаконно перебувають в країнах ЄС

Враховуючи зазначене, країни Євросоюзу вдалися до заходів щодо відновлення прикордонного контролю (8 країн-членів ЄС), що не дозволяє повністю зупинити потік мігрантів, але забезпечить їх суворий облік і контроль, а це значно полегшить управління міграційним потоком та розподілом біженців для легального їх притулку в різних європейських країнах. Адже, брак належної реєстрації і обліку біженців та не проведення дактилоскопії (зняття відбитків пальців) ускладнює процес надання медичної і соціальної допомоги нелегалам.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для вирішення проблеми нелегальної міграції в країнах ЄС слід вжити ряд заходів, спрямованих на: фінансування пошукових та рятувальних місій, виділення коштів та засобів для боротьби з перевізниками мігрантів, розширення мережі центрів прийому біженців для тимчасової їх дислокації й надання допомоги, спрощення легальних можливостей міграції в ЄС, перегляд і розподіл квот між країнами щодо розселення біженців під егідою ООН.

Література

1. Звіт Агентства ООН у справах біженців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unhcr.org/56701b969.html>.
2. Кількість біженців у світі досягла рекордної позначки [Електронний ресурс] // Тиждень.ua. – 2016. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/167847>.
3. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_enforcement_of_immigration_legislation.
4. Солодько, А. Міграційна криза в ЄС: статистика та аналіз політики [Електронний ресурс]/ А. Солодько, А. Фітисова // CEDOS. – Режим доступу: <https://www.cedos.org.ua/uk/migration/mihratsiina-kryza-v-yes-statystyka-ta-analiz-polityky>.

Finansowe stosunki

К.е.н. Рошило В.І.

Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, Україна

ВИДАТКОВІ ПОВНОВАЖЕННЯ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Відхід від централізованої системи державного управління, створення належних умов для розвитку спроможного місцевого самоврядування обумовив прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», який передбачає укрупнення територіальних громад та делегування частини повноважень органів державної влади місцевим радам. Об'єднані територіальні громади отримують весь спектр повноважень, які сьогодні мають міста обласного значення. До власних повноважень об'єднаних територіальних громад відносяться: планування розвитку громади та формування бюджету; економічний розвиток, залучення інвестицій, розвиток підприємництва; управління земельними ресурсами і тими, які знаходяться за межами населених пунктів, надання дозволів на будівництво, прийняття будівель в експлуатацію; розвиток місцевої інфраструктури: утримання та будівництво доріг, тепло-, газопостачання і водовідведення; благоустрій території; організація пасажирських перевезень на території громади; громадська безпека силами місцевої (муніципальної) міліції, пожежна охорона.

Із бюджетів об'єднаних територіальних громад, крім видатків на здійснення самоврядних повноважень, фінансуються видатки, які делегуються державою їм на виконання, а саме: на утримання закладів бюджетної сфери – освіти, культури, охорони здоров'я, спорту, соціального захисту та соціального забезпечення. Видатки бюджетів громад, що не об'єдналися, обмежуються лише фінансуванням видатків на здійснення самоврядних повноважень, оскільки вони позбавляються права здійснювати повноваження, які можуть бути передані державою на виконання органам місцевого самоврядування.

У 2016 році на фінансування з бюджетів об'єднаних територіальних громад Чернівецької області перейшло 22 дошкільних заклади, 39 загальноосвітніх шкіл, 19 амбулаторій, 18 фельдшерсько-акушерських пункти,

13 бібліотек, 34 палаци і будинки культури та 5 шкіл естетичного виховання дітей. Питома вага переданих установ в загальній кількості діючих установ на території області складає 10 відсотків, що відповідає питомій вазі як кількості населення ОТГ в загальному населенні області, так і площі території ОТГ в загальній території області.

На фінансування всіх переданих бюджетам об'єднаних територіальних громад установ за 11 місяців 2016 року було виділено коштів загального фонду в сумі 202,5 млн. грн., що становить 81,5 відсотка до запланованих асигнувань.

Основна питома вага видатків об'єднаних територіальних громад спрямовується на утримання установ освіти. За 11 місяців 2016 року на утримання дитячих дошкільних установ та загальноосвітніх навчальних закладів з бюджетів об'єднаних територіальних громад спрямовано 116,0 млн. грн., або 57 відсотків всіх видатків. Слід відмітити значну питому вагу трансфертів іншим бюджетам, на які в 2016 році спрямовано 35,9 млн. грн., або 18 відсотків всіх видатків. Такий значний обсяг видатків пояснюється відсутністю в об'єднаних територіальних громад окремих бюджетних установ, які можуть надавати певні соціальні послуги. Зокрема на районному рівні забезпечується утримання медичних установ, які надають вторинний рівень медичної допомоги, утримання методичних кабінетів, груп з господарського обслуговування, централізованих бухгалтерій, учбових комбінатів, утримання територіальних центрів, центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді та здійснення ними заходів, установ соціальної реабілітації дітей-інвалідів, проведення заходів з оздоровлення та відпочинку дітей, частково надання матеріальних допомог окремим категоріям громадян у рамках програми «Турбота», а також видатків у галузі сільського господарства, засобах масової інформації та інших видатків.

Звідси виникає проблема визначення обсягу коштів, яке об'єднана територіальна громада має направити до районного бюджету для забезпечення нормального функціонування даних установ.

На нашу думку, існують наступні шляхи вирішення цієї проблеми:

- передати такі видатки одній територіальній громаді (на території якої розташовані невраховані заклади соціально-культурної сфери), за умови, що решта громад (населення яких отримуватиме послуги цих закладів) буде надавати їй субвенцію на утримання об'єктів спільного користування. Однак виникають ризики щодо неприйняття громадами рішень про надання субвенції, особливо тими, які не є самодостатніми;

- ліквідувати такі установи, як єдині в районі, і створити їх у кожній громаді, що потребує значних коштів (які є далеко не у кожного), не може відбутися упродовж короткого часу (або взагалі може не відбутися), а також призвести до росту чисельності працівників бюджетних установ та погіршення якості надання новоствореними установами (через відсутність кваліфікованих кадрів, оснащення тощо) відповідних послуг населенню;

- залишити ці заклади на утриманні з районного бюджету за умови внесення змін до Бюджетного кодексу України в частині передбачення районним бюджетам 10 % податку на доходи фізичних осіб за рахунок зменшення відсотку відрахування цього податку до Державного бюджету України. На думку практичних фахівців найбільш прийнятним і ефективним є цей варіант.

К.е.н. Ковалевич Д.А.

Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, Україна

СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Еволюція суспільних та фінансових відносин сприяли виокремленню соціального захисту населення у вагомому фінансову складову, що позитивно відображається на життєвому рівні населення. На сучасному етапі розвитку суспільства, головним завданням є забезпечення довгострокової макроекономічної та соціальної стабільності в державі. Соціальний захист та соціальне забезпечення населення є важливою складовою соціальної політики держави, метою якої є надання можливості кожному працівникові одержувати дохід відповідно до особистого внеску в збільшення суспільного багатства, задоволення суспільних потреб.

Питанням забезпечення всім членам суспільства прав та гарантій, встановлених Конституцією України, зокрема на відповідний рівень життя, освіти, охорону здоров'я, відпочинок займається держава як гарант виконання конституційних норм та реалізацію прав людини, яка здійснює заходи спрямовані на забезпечення нормальної соціальної стабільності в країні [1].

У міжнародних актах соціальний захист розглядається, як форма реалізації соціальної політики у вигляді соціальної захищеності, під якою розуміється система гарантій і зобов'язань держави для забезпечення людині права на гідне життя [2].

Соціальне забезпечення - це система суспільно - економічних заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення від соціальних ризиків (хвороба, інвалідність, старість, втрата годувальника, безробіття, нещасний випадок на виробництві тощо).

Рівень соціального захисту населення залишається низьким, тому пошук нових та ефективних методів оптимізації видатків на соціальний захист населення стає невідкладною проблемою, яку необхідно вирішувати.

На зміну системи соціального захисту населення суттєво впливають зміни в бюджетно-податковій політиці країни, державному управлінні. Необхідно

розширити джерела фінансового забезпечення системи соціального захисту населення, посилити взаємозв'язок фінансового регулювання із динамікою соціально-економічного розвитку окремих регіонів, так і країни в цілому.

Україна переживає політичну та економічну кризи . У цих важких умовах, важливим є удосконалення механізму фінансового забезпечення соціального захисту населення з урахуванням досвіду країн із розвинутою та трансформаційною економікою, стратегічних завдань соціального та економічного розвитку країни.

Саме в кризових умовах обмеженості бюджетних ресурсів зростає значення підвищення ефективності їх використання і саме цей період є найбільш своєчасним для реалізації непопулярних , проте вкрай необхідних структурних реформ у соціальній політиці держави. [3,с.200].

Важливим є розвиток положень щодо бюджетного, податкового, страхового, кредитного механізмів системи соціального захисту. Проблему фінансового забезпечення системи соціального захисту населення доречно вирішувати з урахуванням макроекономічних тенденцій, демографічних змін, цінової політики, надання послуг у соціальній сфері та інше.

Україна свій розвиток пов'язує з входженням в європейські структури, що зобов'язує дотримуватися відповідних європейських стандартів у найважливіших галузях, в тому числі і в системі соціального захисту. Проблеми соціального захисту актуальні для всіх країн світу, адже в кожній країні, навіть у розвинутих , існують різні категорії населення: люди похилого віку, інваліди, багатодітні сім'ї, безробітні, яким необхідна соціальна допомога.

В Україні зростає кількість людей , що потребують соціального захисту . Необхідно удосконалювати систему державної соціальної допомоги; реформувати соціальні послуги.

Важливим напрямком розвитку системи соціального захисту є подальша децентралізація системи надання соціальних послуг.

Пріоритетним завданнями у сфері соціального захисту та соціального забезпечення є

- застосування соціальних стандартів з урахуванням сучасних економічних реалій;
- перехід від бюджетного до страхового принципу фінансування значної частини видатків на соціальний захист;
- зміна характеру соціальної підтримки громадян на адресний характер;
- впорядкування усіх видів державної допомоги;

- визначення науково обґрунтованих показників оцінки, норм та критеріїв за всіма напрямками видатків на соціальний захист населення.

У процесі трансформації системи соціального захисту населення важливим є узгодження загальності гарантій для всіх громадян із диференційованим підходом до різних соціально-демографічних груп і прошарків населення залежно від їх економічної самостійності, працездатності та способів одержання доходів.

Список використаних джерел

1. Конституція України: за станом на 20.04.2010 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: від 28.06.1996 р. № 254 /96-ВР.
— Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
2. Загальна декларація прав людини від 10 грудня 1948р. /ООН, Міжнародний документ.-1948р.
3. Скулиш Ю.І. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні : монографія .-К.-2009.-288с.

Павленко О.П., Грисенко А.В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ФОРМУВАННЯ, ПРИЗНАЧЕННЯ

Джерела фінансування підприємств аграрного сектору значно скорочуються, серед них можна відокремити власні (прибуток), залучені (кредити), запозичені (інвестиційні) кошти, бюджетні асигнування, але кризовий стан ринкової економіки не дозволяє використовувати всі ці джерела в повній мірі. У період євроінтеграційного розвитку економіки основним показником ефективності господарювання та основним джерелом фінансування виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства є прибуток. Зауважимо, що в період трансформаційних перетворень в Україні, направлених на формування ринкової економіки, його значення значно зростає. Прибуток являється не тільки значним стимулом діяльності сільськогосподарського підприємства, джерелом забезпечення інтересів його власників та персоналу, держави, а також виступає показником ефективності операційної виробничої діяльності. Як позитивний фінансовий результат він має складну структуру, може накопичуватися і створювати капітал, є об'єктом управління й ще не досить вивчений економічною наукою. Досить актуальною залишається проблема, є розробка і впровадження методів ефективного управління формуванням прибутку у виробничій сільськогосподарської діяльності. Тому вона передбачає удосконалення існуючих методів його оцінки, аналізу і застосування в практичній діяльності аграрних виробників.

Аналізуючи економічну сутність прибутку необхідно відзначити, що така категорія є однією з складних і дискусійних проблем у сучасній економічній теорії. Вивченню проблем управління, формування, використання і розподілу прибутку сільськогосподарського підприємства, приділяли увагу багато вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: І.О. Бланк, І. Балабанов, Е. Бриттон, К. Ватерсон, С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко, К.В. Ізмайлова, В.В. Ковалев, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, А.І. Нечитайло, А.М. Поддєрьогін, М.С. Пушкар, Г.В. Савицька, Е. Хелферт, М.Г. Чумаченко, О.О. Шеремет. Розмір отриманого прибутку має вагоме значення в діяльності сільськогосподарського підприємства. Він впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення його ринкової вартості підприємства, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, сприяє економічному розвитку держави.

Виникаючи в суспільстві держави така проблема потребує, насамперед визначення необхідності подальших досліджень даної проблематики, яка постає не тільки перед науковцями, але й перед сільськогосподарськими підприємствами, вдосконалення формування, розподілу і використання прибутку. Для сільськогосподарського підприємства під час здійснення товарно-грошових операцій новостворений прибуток надає можливість здійснювати інвестування за такими напрямками діяльності, в яких воно буде отримувати приріст вартості, тобто вкладений або реінвестований прибуток. принесе додаткову користь. Науковці називають прибуток об'єктивною економічною категорією товарно-грошових відносин, важливим фінансовим синтетичним показником діяльності підприємства, а також джерелом фінансових ресурсів підприємства, які відіграють вирішальну роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності. Прибуток є грошовою формою чистого доходу суспільства. Як економічна категорія, він відображає сукупність економічних відносин, пов'язаних з утворенням національного доходу і його розподілом.

Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. У західній економічній літературі висувуються різні теорії, що пояснюють існування економічного прибутку. Але усі вони зводяться до двох причин: ризик та інноваційна діяльність та можливість одержання монопольної влади. У ринковій економіці підприємницьку діяльність завжди супроводжує ризик і тому прибуток вважається частиною плати за нього.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Зміст категорій “прибуток” також розкритий у П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” [3], згідно якого прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають прибуток як залишкову суму після вирахування витрат (що включає коригування збереження капіталу в разі необхідності) з доходу, а також як будь-яку величину, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду [1].

Прибуток з фінансової точки зору – це позитивний фінансовий результат підприємницької діяльності, який визначається на мікроекономічному рівні за звітний період, характеризується приростом власного капіталу за рахунок перевищення доходів над понесеними витратами, порядок визнання яких законодавчо врегульований, науково обґрунтований або самостійно встановлений суб'єктом економічної діяльності. Прибуток та збиток, як економічні категорії є найважливішим показником фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності. У загальному вигляді прибуток – це різниця між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення та є визначальним.

Так, згідно з Податковим кодексом України [2], прибутком вважається сума валових доходів, тобто по суті доходів від усіх видів діяльності, скорегована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства та вартості зносу (амортизації) основних засобів і нематеріальних активів. Головна його особливість полягає в тому, що він безпосередньо не залежить від собівартості продукції, а становить різницю між виручкою від реалізації і витратами на виробництво цієї продукції. Прибуток як об'єкт оподаткування визначається за даними спеціального податкового обліку, який не збігається з бухгалтерським обліком прибутку.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Література:

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / [пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова]. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. –736 с.
2. Податковий кодекс України. (ВВР із змінами, внесеними згідно із законом [№ 1795-VIII від 20.12.2016](#)): [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №3 “Звіт про фінансові результати”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2008. – № 1. – С. 85–90. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99.

Левкевич А.Ю.

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

Система недержавного пенсійного забезпечення становить третій рівень системи пенсійного забезпечення в Україні. Її розбудова здійснюється починаючи з 2004 року після набрання чинності Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Основу такої системи складають недержавні пенсійні фонди.

Значення недержавних пенсійних фондів в Україні поступово зростає за останні роки. Це проявляється у стабілізації кількості таких фінансових посередників, динаміці обсягів їх активів, диверсифікації напрямів їх вкладення в різні інструменти фінансового ринку. Поряд з цим існує ряд проблем, пов'язаних з тим, що нарощування кількісних показників не завжди супроводжується якісними зрушеннями.

Відповідно до статті 2 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» пенсійна система України складається з трьох рівнів (рис. 1):

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних недержавних пенсійних фондах – суб'єктах другого рівня системи пенсійного забезпечення та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.



Рис. 1. Структура пенсійної системи України

Джерело: Складено автором на основі ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 року

Відповідно до статті 2 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 року система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється [2]:

пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів;

страховими організаціям шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;

банківськими установами відповідно до ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення» та законодавства про банківську діяльність шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, що встановлюється згідно із законом.

Позитивними наслідками розвитку недержавних пенсійних фондів для української економіки полягають в такому [3, с.217]:

1) політична стабілізація через поліпшення рівня життя пенсіонерів у майбутньому;

2) недержавні пенсійні фонди є значними інституціональними інвесторами на фінансовому ринку;

3) недержавні пенсійні фонди внаслідок певних обмежень інвестиційної діяльності найчастіше є міноритаріями, тобто зацікавлені лише у стабільності емітента та зростанні курсової вартості цінних паперів (не впливають на управління емітентом, не проводять політику, спрямовану на руйнацію або поглинання емітента).

Серед перешкод, що стримують розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні основними є [4, с.374]: недостатня поінформованість населення про концепцію пенсійної реформи та значення у ній системи НПЗ, що стримує її розвиток; недовіра населення до НПФ та відсутність просування позитивного іміджу існуючих НПФ; висока частка витрат населення спрямовується на поточні потреби, а не на заощадження; недосконалість нормативно-правової бази з питань НПЗ, яка потребує опрацювання та удосконалення; невирішені питання стосовно надання податкових пільг у системі НПЗ.

Незважаючи на досить складну та неоднозначно оцінювану правову форму існування недержавних пенсійних фондів, усі механізми, закладені в законодавстві щодо цих суб'єктів, спрямовані насамперед на унеможливлення

зловживань із пенсійними коштами учасників. Модель недержавних пенсійних фондів, обрана законодавцями, має виправдати себе і реалізувати своє соціальне призначення.

Література :

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 року № 1058-IV.
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 року № 1057-IV.
3. Мелешко О.В. Українські реалії сучасної системи недержавного пенсійного забезпечення / О.В. Мелешко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №4 – Т.2. – С.216-220.
4. Птащенко Л.О. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення в системі національних фінансових інтересів / Л.О. Птащенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України (економічні науки). – 2012. – № 1. – С. 367-377

Бейсбай А. Б.

АО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОМПАНИИ

Аннотация:

В данной статье анализируются классификации финансовых рисков: подходы к построению системы, оценка эффективности управления, возможные риски в тесной взаимосвязи внутреннего контроля и детальное рассмотрение методов качественной и количественной оценки.

Ключевые слова: Управление рисками; финансовые риски; риск; оценка рисков; методы оценки рисков.

Одной из наиболее сложных категорий, связанных с осуществлением предпринимательства, является финансовый риск. Риск – сочетание вероятности наступления неблагоприятный последствия. Характеризуется, как событие имеющее убыток. Это возможность, опасность, неопределенность имеет три экономических результата:

отрицательный,
нулевой,
положительный.

На наш взгляд можно анализировать и сделать заключение по степени возможного о понятии «риск», вероятность и неопределенность. Вероятность - наступления тех события, что происходит чаще. Неопределенность - отсутствие или недостаток информации о чём-либо. То есть на основании риска лежит вероятная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации при её существовании. [1]

При осуществлении той или иной стратегии развития, предприятие в любом случае может потерять свои средства, либо получить сумму меньше, чем запланировали. Классификация по видам подразумевает выделение следующих групп финансовых рисков: инфляционный, налоговый, кредитный, депозитный, валютный, инвестиционный, процентный. Исходя из приведенной классификации, финансовые риски могут быть, подразделены на риски,

связанные с покупательной способностью денег, и на риски, связанные с вложением капитала.

Дефляционный риск – это риск, когда при росте происходит падения уровня цен. Риск ликвидности представляет собой риски с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров.

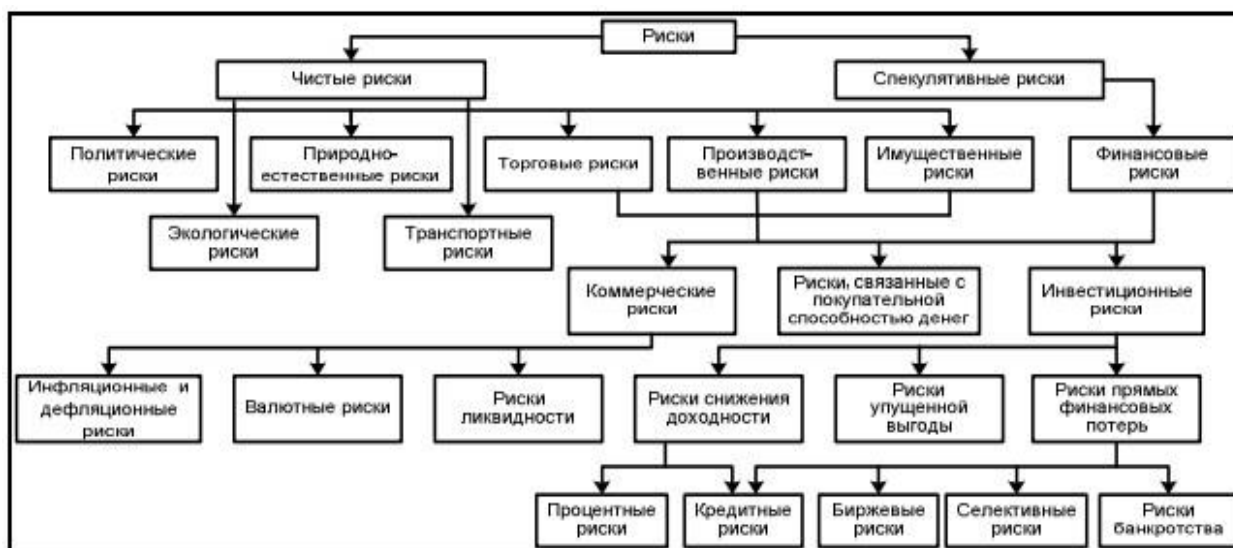


Рис.1 Классификация риска.

Все риски предприятия могут быть вызваны одним из двух факторов: внешним и внутренним. Под внешних понимаются факторы, возникновение которых не связано с деятельностью предприятия. Эффективное управление на предприятиях должно учитывать многообразие рисков, также внутренних и внешних факторов. [2]

На сегодняшний день, как показывает анализ теории и практики, этому вопросу уделяется недостаточно внимания, особенно в отечественных исследованиях. Проблема оценки эффективности управления рисками является еще менее изученной, чем проблема формирования СУФР.

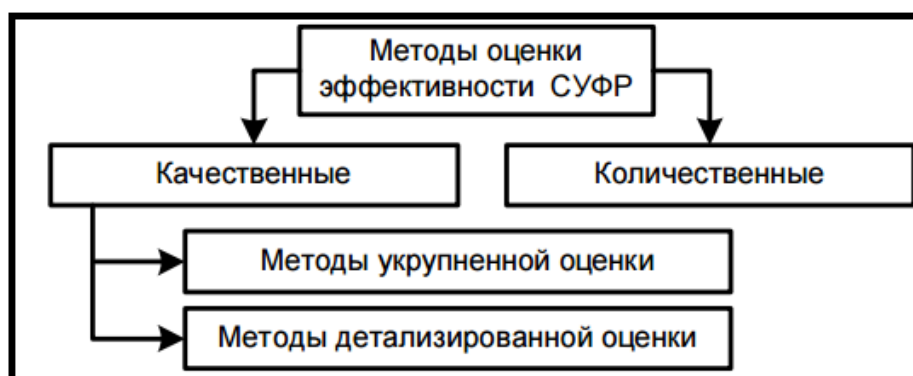


Рис. 2. Методы оценки эффективности СУФР

Существует несколько подходов к оценке эффективности СУФР, которые могут быть использованы. На основании существующих в отечественной и зарубежной практике подходов можно выделить качественные и количественные методы оценки эффективности систем управления рисками на предприятии. [3]

СУФР для функционирования коммерческих организаций необходимо на основе зарубежного опыта и современных отечественных разработок создание единой методологии, которая помогла бы казахстанским предприятиям в создании эффективных систем управления финансовым рисками.

Список литературы:

1. Асанбеков, С. А. Основные положения финансового анализа предприятия
2. [Электронный ресурс] // Банки Казахстана. – 2014. – 12.
3. Азанова, А. Ш. Управление финансовыми рисками предприятия [Электронный ресурс] // Аль-Пари. - 2012. - № 2.
4. Жузбаева, Б. Д. Теоретические основы управления финансовыми рисками [Электронный ресурс] // Аль-Пари. - 2007. - №1.

Inwestycyjna działalność i funduszowe rynki

Zhaksygereeva A., Kondybayeva S.K.

Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan

THE CONCEPT OF AN INVESTMENT PROJECT, ITS TYPES AND FEATURES

Key Words: investment project, strategic competitiveness, competitive advantage, average returns, above-average returns, strategic management process.

In this article we are going to define the notion of an investment project, to classify its types and features and to elaborate a key question “why do we need to invest?”

In order to build your wealth, you will want to invest your money. Investing allows you to put your money in vehicles that have the potential to earn strong rates of return. If you don't invest, you are missing out on opportunities to increase your financial worth. Of course, you have the potential to lose your money in investments, but if you invest wisely, the potential to gain money is higher than if you never invest.

An investment project is a comprehensive action plan, which includes the design, construction, acquisition of technology and equipment, training, etc., aimed at creating new or upgrading existing production of goods (works, services) in order to obtain economic benefits [1].

It is a long-term allocation of funds (with or without recourse to the project's sponsor) to carry an investment idea through to its stable-income generation stage. A viable investment project aims at achieving a profitable return that ensures timely payment of interest and principal, attractive return on the invested capital, and positive and consistent cash flows [2].

In this context an investment project can be defined as an optimal set of actions of investment based on sector, global and coherent planning on the basis of which a defined combination of human, material and other resources leading to economically and socially determined development.

Any projects, whether they are investment or not, vary so much that they are difficult to define. In order to clarify the notion of project let us consider some definitions offered by different sources (see Table 1 below).

Table 1 - Overview of definitions ‘Project’, ‘Investment’, ‘Investment project’

No.	Definition	Source
1	<i>A project</i> is a unique venture with a beginning and an end, conducted by people to meet established goals within parameters of costs, schedule and quality.	Buchanan and Boddy [3]
2	<i>A project</i> is a set of resources temporarily assembled to reach a specified objective, normally with a fixed budget and with a fixed time period.	Mike Field and Laurie Keller [4]
3	<i>A project</i> as the simplest form is a discrete undertaking with defined objectives often including time, cost and quality (performance) goals. All projects evolve through a similar ‘life-cycle’ sequence during which there should be recognized start and finish points	Mike Field and Laurie Keller [4]
4	<i>An investment project</i> is an comprehensive action plan, which includes the design, construction, acquisition of technology and equipment, training, etc., aimed at creating new or upgrading existing production of goods (works, services) in order to obtain economic benefits.	Vilensky P.L., Ryabikova N.Y [1]
5	<i>An investment project</i> is long-term allocation of funds (with or without recourse to the project's sponsor) to carry an investment idea through to its stable-income generation stage. A viable investment project aims at achieving a profitable return that ensures timely payment of interest and principal, attractive return on the invested capital, and positive and consistent cash flows.	Business Dictionary [2]
6	<i>An investment project</i> is an allocation of resources with the expectation of a profitable return on the allocation in the future. The return is typically anticipated more than a year in the future.	Kovalev V.V [5]

7	<i>An investment</i> is the current commitment of money or other resource in the expectation of reaping future benefits.	Zvi Bodie, Alex Kane, Alan J. Marcus [6]
Note: Compiled on the base of [1-6].		

From the definitions we notice that in order to apply a project it needs a set of means, different in their nature, which, to be operated, must rely on well-coordinated actions.

In other words, any activity must take place in a pre-established order, not too early as this may mean a waste of resources, but not too late, as this may compromise the project's purpose itself.

Finally, the project must have a well-defined and quantified purpose which, even if it cannot be assimilated with the purpose of the programme it derives from, must contribute to its achievement. The investment project is the concrete motivation of some current expenses in the hope of future benefits. Its specific features, distinguishing it not only from current activities, but also from other types of projects, are: amplitude, finality and structure [5].

The execution of any investment project is under the pressure of two factors: time and cost. For managers, but also for the other factors involved in the project, respecting the periods for execution and the consumption of resources: human, material, financial, technical etc. is a permanent preoccupation during execution. But for this they need adequate tools and techniques, both for the correct dimensions of the time and resource parameters and for later monitoring and control on site.

The shaping of the execution process is based on a specific trait of projects, namely that their execution is a complex structure of activities in a specific technological and constructive interdependence, characterized by: assimilation with a certain role during the execution of the project; not performing an activity may affect execution, the finalizing time or may compromise quality or cost objectives; strict time delimitation, with a clear beginning and ending; consumption of resources: material, financial, human and time, with a specific cost and available within limits; connection with at least another activity through a relation of anteriority which, technologically speaking, shows that it cannot start even if only one of the previous activities is not completed- possible partial superimpositions are accepted in particular circumstances.

The activities which contribute to the execution of a project are of three types:

- Actual - consuming resources and time;

- Expectations- consuming only time;
- Fictitious- consuming neither time nor resources, being just technological conditioning between certain activities in the first two categories.

For an investment project to succeed it is firstly necessary a common conception of the problem and its definition together with the beneficiary, a conception that implies: the clarification of the positions of those involved and the clear definition of the project theme, which means defining the objectives of the project, elaborating the strategy, planning the necessary means, tools and stages. The clear, quantifiable results of the different stages of the project will allow qualitative and quantitative evaluation, as well as an evaluation of reaching the objectives; the setting of ways and rules of cooperation with the beneficiary all along the project, an aspect that will allow clarification of language misunderstandings, interpretation of tasks, avoidance of conflicts, re-evaluation of different problems concerning the execution of the project at minimal expenses. Solving conflicting situations that occur in any project is easier if there is a basis for mutual trust, partnership and understanding the position of each participant in the project; access to information and provision of quality information by promoting information policies on the progress of the project that must be open, clear, unbiased for negative interpretation.

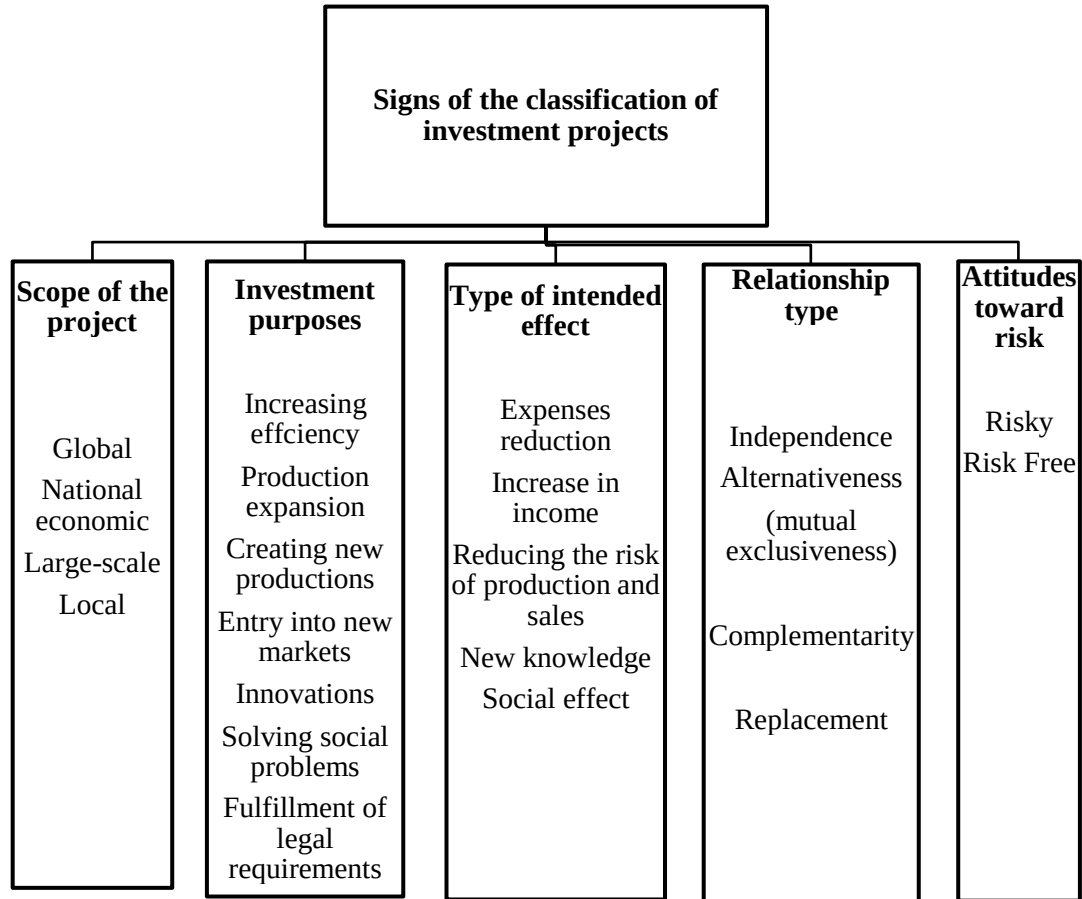
The information must be fairly complete, accurate, sent in adequate form and in due time to those using it in making decisions or in performing an activity, so that it allows a correct estimate of the situation at any time; a realistic evaluation of the resources available for the initiation and performance of the project.

The execution of an investment project cannot start on the idea that the source for certain facilities will appear later, when its use is urgent [5].

Classification of investment projects can be carried out on several grounds. Thus, depending on their mutual influence investment projects can be divided into:

- Independent, when the decision to adopt a single project does not affect the decision to accept the other one. In order to separate an investment project A from the project B, two conditions must be done:
 - Should be possible (technical, technological) A draft implement regardless of whether or not a project B is accepted;
 - The cash flows expected from project A, should not affect the acceptance or rejection of the project B.

Sometimes the company due to lack of funds cannot simultaneously carry out two projects. In this situation, the adoption of the project will entail rejection of the second. However, calling the projects dependent only on the basis that an investor hasn't enough funds for their simultaneous realization, would be wrong.



Picture 1 – Classification of investment projects

Note: Compiled by the author on the base of [4,5].

If the decision to carry out a project has an impact on another project, that is, the cash flows of the project "A" changes depending on whether accepted or rejected the project "B", the projects are considered to be dependent. These projects can be also divided into the following types:

- Alternative (mutually exclusive), in which two or more projects cannot be realized at the same time, and the adoption of one of them automatically means that the other project cannot be implemented. For example, on a dedicated piece of land we can

be built either shop or dining room or parking, the adoption of one of these projects automatically makes it impossible for the implementation of others;

- Complementary, when the realization of several projects may occur only together. Thus complementary projects can be divided into:

- Complementary, when the adoption of a single investment project leads to an increase in revenues from other projects;

- Projects related to each other substitute relationship when the adoption of a new project leads to some reduction in income from one or more existing projects. Identification of complementarity and substitution relationship implies prioritization of investment projects not isolated, but in the complex, especially when the acceptance of an investment project by chosen criteria is not obvious [8].

Let us highlight the classification of investment projects according to picture 1

Scope of the project (social importance) project is influenced by the results of its implementation for at least one of the (internal or external) markets: Financial products and services, labour, etc., as well as the economic and social situation.

Depending on the importance scope of the project, they divided into:

- Global, the implementation of which significantly affects the economic, social and environmental situation in the world;

- National economy, the implementation of which significantly affects the economic, social and environmental situation in the country;

- Large-scale, the implementation of which significantly affects the economic, social and environmental situation in certain regions or sectors of the country;

- Local, implementation of which has no significant effect on the economic situation in the region and does not alter the level and structure of prices in the commodity markets [10].

Investment purposes. A key feature during the classification of projects. Picture 1 highlighted seven major groups of projects.

- Increasing efficiency in production. These projects are aimed mainly at reducing costs through the use of resource-saving technologies, advanced materials, more efficient equipment, better work organization, training of employees, and so on.

- Investments in the expansion of existing production. Projects of this type include increasing production capacity due to the increased demand for the company's products.

-Investment in the creation of new production/industries. Such projects are mainly aimed at new construction or reconstruction of existing enterprises for the production of new products.

-Investments related to entering new markets. Such projects often include:

1. Expansion of production (if not existing market oversaturated products of the company);
2. The adaptation of products to the characteristics of the new markets (safety requirements and ergonomics, national characteristics, climatic conditions);
3. Development of means of delivery, advertising, after-sales service.

Investments in research and innovation. Projects aimed at research work, development work, the development of new technologies and so on. They play a crucial role in today's dynamic world. Despite the unpredictability of the results of such projects, large companies spend a lot of money for implementation of such projects

Investments in social purposes. The purpose of these projects is to solve certain social problems (the construction of holiday homes, sports centres, hospitals, kindergartens and so on.). Similar projects have an obviously costly effect, although it is likely an indirect economic benefit.

Investments made in accordance with the requirements of the law (forced investments). The objectives of these types of projects are the implementation of legislation:

- The environment (protection of air and water, recycling and disposal of toxic waste, etc.);
- Sanitary-epidemiological norms;
- Fire safety;
- Labour Protection & Safety Department;

Examples of such projects are:

- Construction of sewage treatment plants chemically polluted drains;
- Construction of burial of toxic waste [5].

Type of intended effect. Evaluation of the projects can be carried out according to various criteria. The results in the implementation of the projects do not always have the character of an obvious profit. Some projects unprofitable in economic terms, can generate indirect revenue through reliability and stability in the supply of raw materials and materials, to enter new markets of raw materials and product sales, achieve social impact, reducing costs on other projects

In this case, the criteria for assessing the advisability of investing in the project, based on formal algorithms can give way to formalized criteria.

We can select the following types of effects:

- Expenses reduction;
- An increase in income;
- Reducing the risk of production and marketing;
- The acquisition of new knowledge;
- Social effect.

Relationship type. Identifying of different relations of interdependent investment projects is very important for their analysis.

Projects are called independent if a decision on the adoption of one does not affect the decision on the acceptance of others. The project is called alternative or mutually exclusive, if the adoption of one of them means that the rest must be rejected.

Interconnected projects with complementarity, if the adoption of a new project contributes to the growth of income of one or more other projects. For example, the construction of the service center is accompanied by not only the income from the provision of services by the center, but also the growing number of customers of the main products raised the prospect of possible repairs of purchased products. Identifying relationship of complementarity implies consideration of projects in the sector, rather than in separately. This is particularly important when the decision on the main criterion of the project is not obvious - in this case, additional criteria, including the presence and degree of complementarity should be used.

Projects interconnected relationship of substitution, if the adoption of a new project leads to some reduction in income from one or more existing projects.

Attitudes toward risk. Project may be risky or risk free, but it is quite difficult to find risk free projects because risk itself presents in any project implementation [10].

Since we have touched upon the basic principles of investment project, let us look through a project life cycle. Projects have a definite start and finish point within which their objectives need to be fulfilled. This is known as the project lifecycle. While this is usually defined by a start and finish date, the lifecycle of a project can also be defined by a finite resource such as money or a fixed amount of staff time available to the project.

Most projects can be divided up into five basic stages and processes. Terms that are commonly used for these are:

- initiation (or start)
- planning and development
- production and implementation (execution)
- monitoring and controlling
- closing

All projects will use these basic elements but at a level appropriate to the size and complexity of the project.

Initiation. It is a formal beginning of a project and will be triggered by the issue of the project which briefly describes the purpose of the project, and authorizes budget expenditure. The initiation stage is where work is carried out to assess what needs to be done and how best to do it with whatever resources are available.

Planning and development. After the high level planning done during initiation, a more detailed phase of planning and development usually occurs. The result should be a clear specification for what needs to be done, who by, and when.

Production and implementation. At this stage, it is important to ensure that the project remains focused on its objectives and that any factors which could affect the execution of the project are closely monitored.

Monitoring and controlling. Throughout the production and implementation stage the ongoing progress of the project must be monitored. Progress must be controlled and any issues which arise as a result of the day-to-day work must be dealt with.

Closing. Closing is the last phase of any project and is when the work done is formally accepted and the project is dissolved. Closure does not necessarily mean success, but simply the final point of the project - when failed projects are cancelled, for instance, they should also be closed [11,12].

To sum up, an investment project is a complex and labour intensive work that should be done by various specialists. An investment project should be economically proved and be prepared to generate money in the future. Also we have overviewed the classification of investment projects and found out that there could be different types of investment projects, different purposes and different outcome of any investment project. We have touched upon a life cycle of investment project – it consists of several stages or life cycles that should be done or accomplished one by one. Usually many investment projects have this life cycle, but still it depends on the exact case. In next subchapter we are going to come closer to the fundamental aspects of economic

efficiency of investment project, we will briefly cover the methods of evaluation of economic efficiency of investment project.

1. References:

2. Vilensky P.L., Ryabikova N.Y. Recommendations for calculations of economic efficiency of investment projects. - Moscow: Finance and Statistics, 2003.
3. Business Dictionary, <http://www.businessdictionary.com>. [Electronic source: last data access: 07.10.16]
4. Buchanan and Boddy. The Expertise of the Change Agent: Public Performance and Backstage Activity, 1992. - P.8.
5. Mike Field and Laurie Keller. Project management, 1997. – 450 p.
6. Kovalev V.V. Methods for evaluation of investment projects. - Moscow: Finance and Statistics, 2003. – P.144
7. Zvi Bodie, Alex Kane, Alan J. Marcus. Essentials of investments, 2010. – 722 p.
8. Eng. Ec. Ph.D. Student Ioan HURJUI; Ștefan cel Mare University of Suceava. Investment projects: general presentation, definition, classification, characteristics the stages”; No.8, 2008.
9. V.V. Kovaleva, V.V.Ivanova, V.A.Lyalina. Investment: the book. – Moscow: «Welbi», 2003. – 324 p.
10. Harold Bierman, Seymour Smidt. The Capital Budgeting Decision: Economic Analysis of Investment Projects, 2007. – 402 p.
11. Lipcic I.V., Kossov V.V. Investment project. –M.: BEK, 1996. – 452 p.
12. Lock D. The essential Project Management, 3rd edition, Gower Publishing Ltd., 2007, - 204 p.
13. Lock D. Project Management, 9th edition, MPG books Ltd., 2007, - 520 p.

Воробйов Є.О.

Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини вищого навчального закладу «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ХАРАКТЕРНІ ЧИННИКИ

Одним із найбільш важливих завдань, які стоять перед інвестором є вибір об'єктів інвестування, що мають найпривабливіші перспективи розвитку та дозволяють забезпечити найвищу ефективність інвестицій. В той же час підприємство проявляє ініціативу і прагне знайти потрібного інвестора, а потім переконати його інвестувати грошові кошти. Успіх такого переконання обумовлюється рівнем інвестиційної привабливості підприємства.

Теоретичні та практичні аспекти інвестування знайшли відображення в наукових роботах вітчизняних та зарубіжних економістів: О. Амоша, Г. Бірман, І. Бланк, В. Бочаров, Ю. Брігхем, В. Геець, О. Коюда, В.Коюда, Л. Лігоненко, Г. Марковиць, О.Носова, А.Пересада, Н. Трясціна, Л. Чорна, У. Шарп, О. Ястремська та інші. Незважаючи на значні досягнення в теорії й практиці управління інвестиційною привабливістю суб'єктів господарювання, є проблеми, які залишаються предметом дискусій і обговорень вчених-економістів. Зокрема уточнення змісту поняття «інвестиційна привабливість підприємства» та методи її оцінки.

Найбільш лаконічне трактування досліджуваного поняття зустрічаємо у роботах білоруських вчених Н. Русак і В. Русак: під інвестиційною привабливістю об'єкта (країни, регіону, галузі, підприємства або проекту) запропоновано розуміти доцільність вкладення в нього вільних коштів [4].

Проте, залишаються незрозумілими критерії визначення зазначеної доцільності. Виходячи з досліджень Н. Макарій, інвестиційна привабливість підприємства (ІПП) – це справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта [3]. За такого підходу існує необхідність уточнення напрямків дослідження інвестиційної привабливості на підприємстві.

К. Ізмайлова, щоб адекватно зрозуміти саме поняття «інвестиційна привабливість підприємства», пропонує вивчити господарську діяльність підприємства, а основну увагу зосередити на показниках майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, ділової та ринкової активності. На підставі їх розрахунку й визначається показник ІПП [1]. На нашу думку, оцінка лише фінансових показників

діяльності об'єкта, не завжди є достатньою для інвестора. Результати аналізу й оцінки фінансового стану підприємства повинні бути доповнені ще й оцінкою його виробничого і кадрового потенціалу, а також маркетинговою привабливістю підприємства.

Т. Смержанюк та Т. Шрам визначають ІПП як сукупність економіко-психологічних показників підприємства, що визначають для інвестора можливість отримання максимального прибутку при мінімальному ризику вкладення коштів. При оцінці ІПП розглядають такі аспекти: привабливість продукції підприємства, кадрова, інноваційна, фінансова, територіальна, екологічна і соціальна привабливість, інвестиційний ризик [6]. Дане визначення характеризується необхідністю обробки значного обсягу інформації для отримання бажаної інформації.

Таким чином, інвестиційна привабливість – це сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- та мікрорівнях. Інвестиційна привабливість повинна розглядатися на рівні країни, галузі, підприємства.

Під інвестиційною привабливістю підприємства слід розуміти доцільність вкладання в нього вільних коштів. Вона аналізується зовнішніми суб'єктами з метою вибору кращого варіанта вкладання вільних коштів. Але й кожне підприємство повинно виявляти свої можливості для залучення зовнішніх інвестицій. Тому оцінка має розглядатися і у зовнішньому, і внутрішньому фінансовому аналізі [2].

Підсумовуючи вищесказане, інвестиційна привабливість підприємства – це інтегральна характеристика підприємства, як об'єкта потенційного інвестування з точки зору його наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, його ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної доходності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення.

Важливим фактором інвестиційної привабливості є ступінь гарантованості, надійності та своєчасності досягнення цілей інвестора, основними з яких виступають: отримання прибутку у довгостроковій перспективі; отримання контролю над підприємством (наприклад, постачальником ресурсів); отримання спекулятивного прибутку (за рахунок швидкої зміни курсу цінних паперів підприємства). Інвестиційна привабливість окремого підприємства повинна включати: загальну характеристику підприємства; характеристику технічної бази підприємства; номенклатуру продукції, що випускається; виробничу потужність, характеристики рівня її використання, оцінку можливостей її нарощування; місце підприємства в галузі, на ринку, рівень його монопольності, концентрації його продукції на ринку; характеристику системи управління, встановлення її відповідності сучасним умовам господарювання;

статутний фонд, власники підприємства, ціна акцій, переваги та недоліки існуючої організаційно-правової форми, доцільність її зміни; структуру витрат на виробництво, рівень капіталоємності та ресурсоємності виробництва та продукції, можливості зниження витрат на одиницю продукції; обсяг прибутку та напрямки його використання, рівень самофінансування діяльності.

Інвестиційна привабливість визначається комплексом різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у теперішньому часі, у минулому, а також очікуваних темпів зростання; комплексом зовнішніх факторів, зокрема діючим законодавством, екологічною ситуацією, рівнем конкуренції [7].

Інвестиційна привабливість підприємства повинна формуватися на декількох щаблях, а саме: рівні держави, регіону, галузі та безпосередньо самого підприємства. З ієрархічної точки зору найвищими є фактори, що формують державну компоненту інвестиційної привабливості. Її визначають такі чинники: які обумовлюють привабливість регіону та галузі, яка ієрархічно знаходиться на тому ж рівні, що й регіон. Нижній щабель формують фактори інвестиційної привабливості підприємства [7].

Наступним характерним чинником у дослідженні ІПП є управління інвестиційною привабливістю підприємства. *Під управлінням ІПП розуміють управління сукупністю характеристик його внутрішнього середовища та зовнішнього середовища щодо вкладання інвесторами коштів в дане підприємство.* Але так як підприємство практично не може впливати на зовнішнє середовище: політичну ситуацію, досконалість законодавства, розвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, достатнє інформаційне забезпечення та ін., то для підприємства управління інвестиційною привабливістю а зводиться до управління його внутрішнім середовищем.

Отже, *управління інвестиційною привабливістю підприємства можна звести до управління технологіями, устаткуванням, складським і транспортним господарством, обсягом виробництва, експортом, станом сировинної бази, імпортом сировини та матеріалів, зв'язками з іншими підприємствами, постачальниками та споживачами, виробничою потужністю, місцем підприємства в галузі і на ринку, статутним фондом, структурою витрат на виробництво, обсягом та напрямками використання прибутку, фінансовим станом* [5].

При управлінні інвестиційною привабливістю слід враховувати для кого підприємство повинно бути привабливим, так як різні групи інвесторів надають перевагу різним оціночним показникам. Так, фінансово-кредитні установи надають перевагу оцінюванню фінансового стану; дрібні інвестори, а відповідно і фонди

спільного інвестування, – показникам віддачі акціонерного капіталу; стратегічні інвестори вважають за потрібне бути обізнаними не тільки з цими двома аспектами діяльності, а й із становищем внутрішнього середовища підприємства, переважно з його слабкими сторонами, бо їх подолання в подальшому потребуватиме вкладення нових коштів у відтворювальні процеси чи реструктуризацію [5].

Література:

1. Іщук, С. О. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств регіону [Текст] /С. О. Іщук // Регіональна економіка. – 2008. – №2. – С. 25-34.
2. Кривов'язюк, І. В. Теоретичні підходи у визначенні змісту інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / І. В. Кривов'язюк, В. Бучко // Економічні науки. Серія: Економічна теорія та економічна історія. – 2007. - № 7. – С. 220-232.
3. Макарій, Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств [Текст] / Н. П. Макарій // Економіст. – 2001. – № 10. –С.52-57.
4. Русак, Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования [Текст] : Справочное пособие / Н. А. Русак, В. А. Русак. – Мн.: Высшая школа, 1997. – 309 с. – ISBN 978-966-641-363-8.
5. Самігулліна, Ю. Р. Управління інвестиційною привабливістю підприємства [Текст] / Ю. Р. Самігулліна // Економічний простір. – 2010. – №. 34 – С. 23-29.
6. Смержанюк, Т. П. Внутрішній контроль в процесі управління виробництвом [Текст] : навч. посіб. / Т. П. Смержанюк, Т. В. Шрам, В. Є. Труш. – К. : Кондор, 2009. – 284с. – ISBN 978-966-351-273-0.
7. Хобта, В. М. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання [Текст] / В. М. Хобта, А. В. Мешков // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Випуск 36-1. – С. 118-125.

Kierowanie pracującymi zasobami

Талапбаева Гульнар Едиловна

э.э.к, қауымдастырылған профессор м.а

Елікбайқызы Айнұр

Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті

Экономика мамандығының магистранты

МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІҢ ЕҢБЕГІН БАҒАЛАУ ТЕТІГІНІҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ОНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК ОРГАН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Ынталандыру теориясы сан-алуан болып, негізінен батыс ғалымдарының әзірлеуімен еңбекті ынталандыру процесінің бір жақты ұғым емес екені туралы түсініктемелер береді.

Адам баласын уәждейтін және ынталандыратын мәселелерімен ғалымдар ежелден айналысып келеді, олардың қатарында Аристотель, Демокрит, Платон, Сократ сияқты ғұламалар да өз ойларын білдіріп кеткен. Олардың пайымдауы бойынша «қажеттілік» негізгі бір қозғаушы күш ретінде қарастырылып адамға осы жағдайдан шығуына көмектесуші күш деген тұжырымға келген. Алайда бұл ынталандыру теориясына тек XX ғасырдан бастап қана ғылыми негізде көңіл бөле бастады.

Ф. Тейлор «ғылыми басқару мектебінің» тұжырымдамасын қалыптастыру арқылы әлемге заманауи жұмыс әдістерінің енгізілуі, ғылыми критерийлер негізінде қызметкерлерді таңдау, өндіріс әкімшілігінің және қызметкерлерінің арасындағы еңбекті ғылыми тұрғыда ұйымдастырудағы практикалық енгізілулер бойынша әріптестіктер, менеджерлер мен қызметкерлер арасындағы жауапкершілік пен міндеттерді бөлудегі әділетті шешімдердің қабылдануы сияқты ғылыми түсініктерді енгізген [38, с. 75].

Ф. Тейлордың ізбасарлары бұл тұжырымдаманы одан әрі дамытып, Г. Гант «жоспарлы кестелер жүйесін» ұсынды және сол арқылы жоспарланған жұмыстарға бақылау жасай отырып болашақтағы кезеңдерге күнтізбелік жоспарлар құруды және жалақы төлеу жүйесінің мерзімді элементтерін енгізіп келісімді еңбек ақы төленетін болды. Г. Эмерсон басқарудың негізгі қағидаларын қалыптастырды, сол арқылы еңбек өнімділігінің дамуын қамтамасыз етті, яғни

тәртіп, адамдардың іс-әрекеттерін нақты реттеп, еңбекті, есепті, бақылауды мөлшерлеп, персоналмен қатынас құруда әділеттілік танытып, уақытылы ынталандырулар жасап отырды. Тейлоризмді дамытуда ерекше үлес Г. Фордка тиесілі, себебі ол: «жұмысының жалақысы оның жұмыс өнімділігіне байланысты болу керек»- деген пікірді алғашқылардың бірі болып білдірген, яғни қызметкер тиімді әрекет еткен жағдайда ғана оған тиісінше сол мөлшерде материалдық ынталандыру жасалуы қажет деп шешкен.

«Классикалық мектептің» негізін қалаушы А. Файольдің пікірінше кез-келген ұйымның түпкі мақсаты табыс табу, сол арқылы тиімділікті арттыру, капиталдық салымдарды және капиталдың жалпы айналымын барынша көбейтіп ресурстардың шығынын мейлінші азайту. Бірақ менеджменттің бұл тұжырымдамасы адами факторларды жеткілікті дәрежеде ескермеді, сондықтан XX ғасырдың 30-50 жылдарында батыс елдерінде неоклассикалық мектеп кең етек алды [39, с. 14]. Қазіргі таңда 50-ге жуық әртүрлі еңбекті ынталандырудың теориялары бар екендігі белгілі, осыған орай басқару тәжірибесінде кең таралғандарын қарастырсақ, олардың көбісі экономикалық агенттердің мінез-құлықтарына әлеуметтік-еңбек қатынастарына қарай әр алуан болып келеді, сондықтан да ынталандыру теориясының нақты қалыптасқан жіктеулері жоқ. Шетел әдебиеттерінде көбіне екі баспалдақты жіктеулер қолданылады (мазмұнды және процессуалды теориялар), алайда М. Мескон алғашқы теориялардың құқықтылығын мойындаған: «Ынталандырудың негізгі әдістерінің бірі ретінде марапаттау және жазалау әдісі (кнут и пряник), алайда бұдан ары ол «ынталандыру теориясын екі санатқа бөледі: мазмұнды және процессуальды». Қазіргі таңда зерттеушілер ынталандыру теориясының келесі топтамаларын атап көрсетеді, олар: алғашқы, мазмұнды, процессуальды және заманауи.

Алғашқы теорияларда (жазалау және марапаттау әдісі, «Х», «У», «Z» теориялары) ынталандырудың әмбебап түрін құруды жоспарлаған және оны кез-келген қызметкерге кез-келген уақытта жай мәжбүрлеу, материалдық және моралдық сыйақылар секілді ынталандыруды көздеген. «Х» теориясы бойынша (Д. Мак-Грегор) адамды уәждеуде үнемі тек биологиялық қажеттіліктер басым болады, себебі адам өзінің табиғатында жұмыс жасағанды ұнатпайды, өзіндік жұмыс жасау барысында да қатаң бақылауды талап етеді және жұмыс сапасы үнемі төмен болады.

Ал, «У» теориясы «Х» теориясына қарама-қайшы болып келеді, себебі адамды (қызметкерлерді) уәждейтін әлеуметтік қажеттіліктер мен жақсы жұмыс жасау тілегі басым болып келеді. У. Оучи «Z» (1984) теориясында қызметкерді ынталандыру үшін: материалдық, моралдық сыйақылар, өзін-өзі мақұлдау, мәжбүрлеу қажет деп есептейді. Мұндай теория мемлекеттік қызметтегі персоналды басқару тәжірибесінде қолданысын табуы мүмкін, себебі мемлекеттік қызметшілердің қызметін ынталандыруға сәйкес келеді.

Мазмұнды теориялар «ішкі факторлар ұқсастығы арқылы байқалады», яғни қажеттіліктер адамдарды әртүрлі әдістерді қолдануға мәжбүрлейді. Олар А. Маслоу, Д. МакКлелланд және Ф. Герцбергтің еңбектерінде қарастырылған. Сонымен қатар мазмұнды теориялар арасында К. Альдерфер теориясының маңыздылығын атап көрсетуге болады, бұл теориялар қызметкердің қажеттіліктерін, жеке мақсаттарын және адамдардың ұмтылуын қарастыра отырып, мінез-құлық уәждеуін түсіндіре отырып, олардың қаншалықты маңызды екенін және соған байланысты сыртқы және ішкі сыйақылардың сәйкесінше қолданылуын көрсетеді.

А. Маслоудың пікірінше «адамдардың әртүрлі қажеттіліктері бар дей отырып, оларды негізгі бес санатқа бөлуге болады» деген, яғни физиологиялық, қауіпсіздік, әлеуметтік топтарға қатысы, мойындау және өзін-өзі дамыту арқылы өз белсенділігін арттыруы. Физиологиялық қажеттіліктерге ол бірінші дәрежелі мән берген, яғни физиологиялық қажеттіліктер басқаларына қарағанда басым болып келеді, Бұл нақты айтқанда адамды ынталандырудың негізі ретінде қарастырады. Өмірде ең маңызды нәрсенің болмауы, бірінші кезекте басқаларына қарағанда физиологиялық қажеттіліктер керек болады.

Осыған қарамастан, қоғамдағы экономикалық қатынастар жүйесінің өзгеруі еңбекті ынталандырудың жаңа тетіктерін қалыптастыруға алып келеді және ондағы басымдық жоғары деңгейдегі уәждеулер болып табылады, мемлекеттік қызметшілердің жалақысы оның физиологиялық қажеттіліктерін қанағаттандыратындай көлемде болуы тиіс.

Енді А. Маслоу теориясының мемлекеттік қызмет тәжірибесінде қолдану мүмкіндігін қарастырсақ (1 кесте).

1 кесте – Ынталандыру әсерінің мемлекеттік қызметшілердің тұлғалық қажеттіліктерін басымдығы

Тұлғаның қажетті басымдылықтары	Ынталандыру әсері
Физиологиялық қажеттіліктер	Жалақының мөлшері мемлекеттік қызметшінің және оның отбасының өнімділік қажеттіліктерін қанағаттандыруы тиіс. Жақсы еңбек жағдайын құру. Қызметшілердің физикалық жағдайын құптау және денсаулықты нығайтуға бағытталған бағдарламалар әзірлеу
Қауіпсіздік қажеттіліктері	Ұжымда жақсы психологиялық ахуал құру, еңбекті реттеу, формальды құрылымдарды болдырмау, тәуекелдің болмауы. Тұрақты жұмыспен қамтамасыз ету, әлеуметтік қорғалуы: зейнеткерлікті қамтамасыз ету, медициналық сақтандыру
Әлеуметтік топтағы қажеттілік	Ұжымдық еңбек, қоғамдық іс-шараларға қатысу, әріптестермен әлеуметтік байланыс орнату
Мойындау және сыйлау қажеттілігі	Лауазымдық және кәсіби дамуы, мансапты жоспарлау. Жұмыс барысында әріптестерге өзін мойындату, сыйақыларға қол жеткізуді қамтамасыз ету. Әріптестер мен басшылықтың тарапынан оң бағалау, өкілеттіліктерді бөлу
Өзін-өзі дамыту, түсіну, өзіндік белсенділікті арттыру қажеттілігі	Шығармашылық жұмыс, күрделі, дәстүрлі емес мақсаттарды шешуге қатысу. Мәселелерді шешуде көп бостандық беруге мүмкіндік жасау
Ескерту – Пайдаланылған дереккөздер негізінде автормен әзірленді.	

Сонымен қатар К. Альдерфер жасаған қажеттіліктің үш тобын ерекше атап көрсеткен жөн: тіршілік қажеттіліктері, байланыс қажеттілігі және даму қажеттілігі. Оның ойынша жоғары деңгейдегі қажеттіліктерді қанағаттандыру мүмкін болмағанда, оны нақты бір қажеттіліктен келесісіне ауыстыруға болады деп есептейді. Бұл жағдай регрессиялық болып табылып, жоғары деңгейлі қажеттіліктерден төменгі деңгейге ауысуы, яғни ынталандыру тиімділігі нақты бір дәрежеде қол жетімді бола алады. Д. МакКлелланд теориясы бойынша адамның қажеттіліктері оның мінез-құлқына байланысты болып келеді, яғни биліктегі қажеттіліктер оны жетістерімен аралас болып келеді. Олар нақты бір құрылымды құрамайды және иерархиялық тұрғыда орналаспаған, сондықтан да олардың үйлесімділігі адамның тұлғасына (жеке қасиеттеріне, оның мәдениетіне, тәжірбиесіне және нақты бір жағдайға бейімделуіне) байланысты болып келеді.

Ф. Герцберг сыртқы ынталандыруды ерекше атап көрсетіп, ішкі еңбекке деген қоздырғыштарды қарастыра отырып, нақты бір топтарда белгілеген, олар:

«еңбек жағдайының факторлары» және «ынталандырулар» оларға байланысты сипаттама келтіріледі (2 кесте).

2 кесте – Еңбек жағдайындағы факторлар мен ынталандырушыларды сипаттау (Ф. Герцберг бойынша)

Еңбек жағдайындағы факторлар	Ынталандырушылар
Мекеменің саясаты	Жетістіктер
Еңбек жағдайы	Қызмет баспалдағы арқылы көтерілу
Жалақы	Еңбектің нәтижелерін мойындау және мақұлдау
Ұжымдағы тұлғааралық қатынастар	Жауапкершіліктің жоғары көрсеткіші
Жұмысты жасауды бақылаудың көрсеткіші	Шығармашылық және іскерлік даму мүмкіндіктері
Ескерту – Пайдаланылған дереккөздер негізінде автормен әзірленді.	

Еңбек жағдайының факторлары қоршаған ортамен байланысты болып келеді және тек ынталандырушы септігі ғана емес, сонымен қатар олар жұмыспен қанағаттанбауды да жат көреді. «Ынталандырушылар» екінші топтың факторлары ретінде жұмыстың мәнімен және сипаттамасымен байланысты, олар толыққанды қызметкерлердің қанағаттануы мен ынталануына әкеледі және сол арқылы қызметтерінің тиімділігін арттырады. Мемлекеттік қызметшілердің ынталандыру тәжірибесінде ерекше назарды осы уәждеу тобына көңіл аудару қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Орсариев А. Проект запущен. Агентство Республики Казахстан по делам государственной службы подготовило чиновникам индивидуальные планы развития. – Астана, 2008 // <http://pa-academy.kz>.
2. ИONOBA A.И. Этика и культура государственного управления: учебное пособие. – М.: Изд-во РАГС, 2003. – 301 с.
3. Дракер П.Ф. Практика менеджмента / пер. с англ. – М.: Вильяме, 2000. – 219 с.

Дорофеева А.А.,

доктор экономических наук, доцент

*Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования «Крымский федеральный университет
им. В. И. Вернадского», Крым*

Лукьянова Е.Ю.,

кандидат экономических наук

*Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования «Крымский федеральный университет
им. В. И. Вернадского», Крым*

ЗАДАЧИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ТУРИСТКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ КРЫМА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЕВРОРЕГИОНА

Черноморский Еврорегион [1; 2] в настоящее время является для Крыма важной локацией для развития стратегического партнерства с входящими в него странами и выстраивания кластерного взаимодействия с предприятиями туристско-рекреационной сферы в Азербайджане, Албании, Болгарии, Греции, Грузии, Молдове, Сербии, Румынии, Турции.

Однако для этого необходимо решить задачи обеспечения эффективной подготовки кадров для туристско-рекреационной сферы:

- внедрить современные формы и методы обучения и взаимодействия специалистов по туристскому сопровождению (экскурсоводов, гидов-переводчиков, туристских инструкторов);
- улучшить партнерство между субъектами государства и бизнеса с образовательными учреждениями.

Решение указанных задач возможно осуществить путем реализации комплекса мероприятий, для чего необходимо выполнить следующие действия:

Реализовать качественный пересмотр стратегии содержания и проведения курсов повышения квалификации экскурсоводов с учетом требований международных стандартов ISO 9001 : 9015 (система менеджмента качества) [3], ISO14000 (экологический менеджмент) [4], корпоративной

социальной ответственности, разработки и внедрения инноваций, элементов информационных технологий, касающихся всего процесса организации экскурсионного обслуживания (от процесса его разработки до непосредственной реализации).

Следует обратить особое внимание на возрождение и активизацию деятельности объединений (ассоциаций) экскурсоводов и гидов-переводчиков, которые будут способствовать повышению уровня образования специалистов по туристскому сопровождению, улучшению качества предоставляемых ими услуг с одновременным обеспечением их защиты от недобросовестных клиентов и контрагентов.

Необходима разработка и совершенствование законодательного базиса, который будет регламентировать различные аспекты экскурсионного бизнеса и будет способствовать поддержке малого и среднего предпринимательства, а также развития государственно-частного партнерства.

Следует лоббировать идею формирования территории Крыма как совокупности неповторимых курортополисов на основе кластерного взаимодействия между ними, а также в рамках Черноморского Еврорегиона.

Рекомендуется разработать программы форумов, круглых столов, конференций с привлечением иностранных специалистов для того, чтобы совершенствовать услуги Крымского туристского и экскурсионного бизнеса до уровня качества приемлемого в высоко развитых странах мира.

Также необходимо развитие системы консалтинга (возможно также с привлечением специалистов из высоко развитых зарубежных стран) в сфере сегментов экскурсионного рынка, которые в настоящее время используются недостаточно – морской туризм, производственный туризм, применение туров с использованием гирокоптеров, воздушных шаров, а также экстремальный туризм, включающий элементы спорта (лазертаг, роуп-джампинг и др.).

Необходимо отметить, что в Крыму требуют дополнительного развития такие направления туристского и экскурсионного бизнеса как этнический туризм, связанный с жизнью и бытом различных этносов, населяющих Крым, туров, учитывающих разные вероисповедания, включая посещение архитектурно-религиозных памятников.

Также актуальным является возобновление подготовки гидов-переводчиков на иностранных языках.

В связи с этим создание специальных магистерских программ, курсов повышения квалификации в данных направлениях будет целесообразным.

Сотрудничество в рамках Еврорегиона позволит объединить усилия в экономической сфере, развитии социальной инфраструктуры, развитии транспортной сети, научного и культурного сотрудничества, охраны окружающей среды, а также информационной и производственной инфраструктур.

Литература:

1. Ассоциация европейских трансграничных регионов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aebr.eu/en/index.php>.
2. Устав Ассоциации Черноморского Еврорегиона [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://wcd.coe.int/com.instranet.InstraServlet?command=com.instranet.CmdBlobGet&InstranetImage=1023577&SecMode=1&DocId=1290692&Usage=2>.
3. ISO 9001 : 9015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=62085.
4. ISO 14000 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/management-standards/iso14000.htm>.

Донченко Л.М., Лебедєва О.А., Борисова А.Г.
Мелітопольський Державний Педагогічний Університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Розвиток підприємства, здійснення його основної діяльності, випуск та продаж продукції, яка була б конкурентоспроможною на національному та зовнішніх ринках, залежить не лише від технічних можливостей підприємства, наявності провідних технологій, чіткої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринку та поетапного впровадження концепції просування товарів на ринки, а й від професійності співробітників підприємства, ефективного управління персоналом. Головним елементом системи управління є персонал, який одночасно може бути як об'єктом, так і суб'єктом управління. Як суб'єкт управління являє собою основну специфіку управління персоналом. Управління персоналом набуває ключового значення як головний фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його основних цілей та завдань [3, с.70].

На сьогоднішній день дуже актуальним питанням є протистояння всьому згуртованому колективу підприємства на чолі керівництва зі стратегічними цілями, вистояти і застосувати антикризові положення, що захищають від банкрутства, високої плинності кадрів і т.д. Це стосується масштабів не тільки одного підприємства, а в темну рутину невизначеності втягнута вся економічна ситуація країни.

Концепція антикризового управління персоналом містить розробку антикризової кадрової політики, принципів антикризового управління персоналом, а також планів управління кризовими ситуаціями. Стратегію та тактику роботи з персоналом організації доцільно розглядати як єдину систему: з одного боку, вони відображають конкретний рівень культури управління, з іншого — є важливими організаційними компонентами управлінської діяльності. Цілісна кадрова стратегія є не що інше, як кадрова політика. Кадрова політика — це сукупність принципів, правил та норм, якими керується

організація при відборі та розташуванні на управлінських посадах, підготовці, перепідготовці та переміщенні персоналу на науковій основі [1].

Під час кризи кадрова політика повинна бути спрямована на формування команди менеджерів, здатних розробити і реалізувати програму виживання і розвитку підприємства. Кадрова політика повинна сприяти збереженню ядра кадрового потенціалу організації: менеджерів, фахівців, робочих, які є особливо цінними для підприємства, та здійснити реструктуризацію кадрового потенціалу підприємства [2, с.170]. Основне ідеологічне кредо антикризової кадрової політики — виживання з найменшими втратами кадрового потенціалу та забезпечення максимально можливого соціального захисту персоналу.

Важливою умовою розробки ефективної антикризової кадрової політики є узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду роботи з персоналом організації в умовах кризових ситуацій. Для реалізації функцій антикризового управління персоналом організації необхідно визначити систему базових принципів, які дозволяють антикризовому менеджеру впливати на персонал та ефективно вирішувати проблеми.

У роботі А.Мітіна «Культура управління персоналом» мова йде про формування та розвиток антикризової системи управління персоналом на основі наступних принципів:

- принцип інтеграції персоналу, що передбачає відновлення довіри персоналу кризової організації до нових цілей керівництва, розуміння економічних вигод перетворень, що намічаються;
- принцип оптимізації кадрового потенціалу організації за рахунок удосконалення кадрової структури, періодичної її оцінки, підтримки навчання робітників за освітніми програмами, підготовки перспективних кандидатів на ключові керівні посади та децентралізації структури управління;
- принцип підтримки прагнення до незалежності, що дає можливість персоналу почуватися вільно в прийнятті та реалізації рішень;
- принцип придання персоналу більшого динамізму, стану готовності до постійних змін;
- принцип орієнтації на професійне ядро кадрового потенціалу організації, сукупні здібності якого забезпечують стратегічні переваги організації на ринку товарів, послуг та знань;

- принцип системності в роботі щодо розвитку персоналу, який передбачає обов'язкове матеріальне та моральне підкріплення індивідуальної діяльності робітника на основі його власного професійного розвитку;

- принцип компліментарності управлінських ролей в кризових ситуаціях в організації, що передбачає використання конкретного типу керівників в кризових ситуаціях [4, с.436].

Концепція антикризового управління персоналом показує керівникам, фахівцям, працівникам кадрових служб, що вони повинні розглядати людський ресурс організації як цілісну, взаємозалежну динамічну систему, що охоплює всі категорії працівників і тісно пов'язана із зовнішнім середовищем організації [2, с.172].

Література:

1. Воронкова В.Г. Концепція кадрового менеджменту в умовах кризи / В.Г. Воронкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfree.com/index.php>.
2. Данилко В.К., Гриценко О.І. Концепція управління персоналом в умовах подолання кризи / Економіка, організація і управління підприємством // Вісник ЖДТУ, Серія: Економічні науки, 2013. 167 – 173 с.
3. Дідур К.М. / Формування системи управління персоналом аграрних підприємств / Materials of the XII International scientific and practical conference Fundamental and applied science – 2016. Volume 1. Economic science. Sheffield. 70 - 73 с.
4. Мітін А.Н. Культура управління персоналом / А.Н. Мітін. – Єкатеринбург : Уралвнеш-торгиздат, 2001. – 465 с.

Marketing i management

К.е.н. Дідур К.М.

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет,
Україна*

ЯКІСНИЙ СКЛАД УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Основним елементом соціально-економічної системи є управління, які очолюють роботу колективів людей, визначають стратегію розвитку підприємства, встановлюють конкретні завдання і забезпечують умови для їх виконання. Саме тому, ефективність діяльності підприємства головним чином залежить від якісного складу управлінців, від їх ділових і особистих якостей, професійного та загальноосвітнього рівня. В аграрному виробництві організація управлінської праці реалізується під впливом різних факторів, пов'язаних з характером розвитку суспільно-політичного ладу, формами власності, галузевою специфікою аграрного сектора економіки. Істотною особливістю управлінської праці в аграрному виробництві є те, що вона пов'язана з трансформацією інформації як особливого предмета праці, тоді як діяльність працівників виробничого напрямку пов'язана з трансформацією предметів праці у продукти споживання. Якісний склад управлінського персоналу характеризується стажем роботи та професійно-віковою структурою. Структуру персоналу за стажем можна розглядати як з точки зору загального стажу, так і стажу роботи на певному підприємстві. Структура персоналу за рівнем освіти передбачає виділення робітників за вищою, середньоспеціальною, незакінченою вищою та середньою освітами. Поточний аналіз професійного складу персоналу є ключовим фактором у підвищенні рівня технічного прогресу підприємства та дає змогу визначити дефіцит чи надлишок працівників певної професії, спеціальності та здійснити оперативні заходи стосовно підвищення професійного складу кадрів. Освітньо-вікові характеристики керівників та спеціалістів аграрних підприємств наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Освітньо-вікові характеристики керівників та головних спеціалістів аграрних підприємств

Найменування посади	2011						2015						Кількість працюючих в 2015 р. по відношенню до 2011р., %		
	Передбачено штатним розписом	Всього працює	в тому числі				Передбачено штатним розписом	Всього працює	в тому числі						
			до 30 років	50 років і старше	з них	мають освіту			до 30 років	50 років і старше	з них	мають освіту			
														жінок 55 р. і старше та чоловіків 60 р. і старше	вищу
Кількість працівників, які займають посади керівників і спеціалістів, осіб	21153	20523	3306	8650	3100	8956	11341	17100	16356	2906	6298	2803	7547	9318	79,7
З них, осіб															
Керівники	1306	1300	190	502	187	950	350	1034	1025	145	326	118	795	230	78,8
Їх заступники	460	456	85	131	24	302	154	400	395	76	120	19	204	189	86,6
Головні спеціалісти, осіб	7896	7824	1395	3156	913	3450	3898	5958	6078	967	1775	524	2885	2899	77,7
З них, осіб															
головні агрономи	1659	1650	210	610	95	700	867	1170	1063	205	360	81	504	626	64,4
головні зоотехніки	1050	1046	160	500	101	470	516	874	860	113	290	84	416	426	82,2
головні інженери	1575	1570	234	546	129	651	845	1083	1071	115	340	84	420	631	68,2
головні економісти	1801	1758	390	686	281	803	750	1251	1506	254	350	112	729	461	85,7
головні бухгалтери	1811	1800	401	814	307	826	920	1580	1578	280	435	163	816	755	87,7
Керівники середньої ланки	5420	5400	996	2170	603	2250	3113	3925	4016	1078	1230	368	1780	2025	74,4
Інші працівники, які займають посади керівників	924	920	105	408	96	340	560	760	753	186	234	67	405	348	81,8
Спеціалісти	5147	4623	535	2283	1277	1664	3266	5023	4089	454	2613	1707	1478	3627	88,4
в тому числі:															
працівники кадрових служб	861	856	95	301	43	301	440	755	750	115	204	39	345	390	87,6
інші працівники, які займають посади спеціалістів	4286	3767	440	1982	1234	1363	2826	4268	3339	339	2409	1668	1133	3237	88,6

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Дніпропетровській області

Дослідженнями виявлено проблему забезпечення аграрних підприємств кваліфікованим управлінським персоналом. Про багато що говорить хоч би той факт, що за останні п'ять років агрономів, що працюють на селі, зоотехніків, економістів, бухгалтерів і інших фахівців з вищою і середньою спеціальною освітою стало менше в півтори рази, а кількість молодих фахівців (до 30 років) скоротилася майже наполовину. У Дніпропетровській області серед керівників господарств вищу освіту мають 77,6%, а серед їх заступників – 51,6%. При цьому, частка молодих керівників у сільськогосподарських формуваннях області приблизно однакова з часткою пенсіонерів, які займають управлінські посади, і становить відповідно 17,8 і 17,1 відсотки. Часто зустрічається ситуація при якій, на посаду керівників, приходять недостатньо професійно підготовлені люди. Крім того, на даний час, більш як 60% новостворених підприємств управління здійснюється головами колишніх колективних сільськогосподарських підприємств. Цьому поколінню керівників бракує знань з менеджменту, теорії систем та інших економічних дисциплін, які б в поєднанні з досвідом сприяли розвитку та процвітанню підприємств в конкурентному середовищі. Значно погіршився за цей період і кваліфікаційний склад спеціалістів.

Отже, для успішного розвитку та підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, необхідно: підвищення кваліфікації персоналу, відповідно до наявних на підприємстві технічних засобів і особливостей технології; перепідготовка персоналу за кошти власників підприємств, а також інтеграція молодих фахівців, що має стати домінантою кадрової політики; активне застосування планування кадрового потенціалу з врахуванням стану матеріально-технічної бази, технологічного забезпечення підприємства, фінансових можливостей щодо здатності виділяти кошти на навчання і перепідготовку персоналу; забезпечення відповідних соціально-економічних умов праці; зміна старої системи залучення управлінських кадрів, в якій ключову роль відігравала наявність диплому, до залучення персоналу через всебічну оцінку їх професійних, кваліфікаційних, ділових якостей.

Гуменюк І.М.

студент 6-го курсу спеціальності

«Менеджмент організація і адміністрування»

Миколаївський міжрегіональний інститут

розвитку людини ВНЗ «Університет «Україна»,

м. Миколаїв, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ДІЄВОГО ІНСТРУМЕНТУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

Для оцінювання конкурентних переваг важливу роль відіграє внутрішній контроль, використання якого передбачає визначення змісту і послідовності комплексу робіт з поліпшення практики корпоративного управління торговельним підприємством. Своєю чергою, впровадження на торговельному підприємстві системи бюджетування та оцінювання ризиків дасть змогу керівництву виявити недоліки в управлінні, проаналізувати специфічні фактори впливу та виділити відхилення від досягнення стратегічних цілей підприємства. З метою досягнення ефективного результату пропонуємо таку послідовність (методику) внутрішнього контролю основної діяльності торговельних підприємств.

На першому етапі внутрішнього контролю контролер вивчає законодавчу та нормативно-правову базу, яка регламентує порядок ведення обліку, перевіряє установчі документи, фінансову звітність. Крім цього, вивченню підлягають матеріали попередніх перевірок та інша документація підприємства. Тільки після цього контролер складає робочий план та програму внутрішньої перевірки.

Така програма повинна містити перелік завдань, за допомогою яких контролер отримує достатні докази відповідно до поставленої мети перевірки. Згідно з дослідженням, пропонуємо проведення бюджетування на основі комплексного підходу, що дає змогу інтегрувати бюджетне планування в підсистему комплексного економічного аналізу і внутрішнього контролю.

А тому, для стійкого розвитку торговельного підприємства, на другому етапі необхідно розробити методику формування бюджетів через планування

ланцюжків постачання SCP (Supply Chain Planning) та регулювання параметрів продажів для прогнозування спільної дії фінансового й операційного важелів з урахуванням методу «нульового базису» на основі сценарного підходу.

Звідси, необхідно складати бюджети з оптимальним, базовим, а також песимістичним прогнозами.

Керівництво підприємства визначає терміни розроблення та формування бюджетів, перелік відповідальних осіб за формування, терміни надання бюджетів для погодження та затвердження. Для формування бюджетів на відповідний період необхідно використати елементи зустрічного планування, що охоплює розроблення, погодження, зведення, затвердження та доведення бюджетів до виконавців.

Для торговельних підприємств характерна конкретна кількість визначених бюджетів, які підкреслюють особливість його системи бюджетування. Оптимально під час формування бюджетів здійснити прогнозування на 4-8 кварталів з урахуванням сезонності для різних товарних груп. Кожний бюджет має бути підпорядкований і контролюватися відповідним центром відповідальності, відповідальність за виконання яких несуть їх керівники. Кінцевими документами є фінансові бюджети, які включають бюджети доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, прогнозний бухгалтерський баланс. Тому вони є обов'язковими, адже за їх допомогою є можливість порівняти стратегічні цілі з імовірністю їх досягнення.

Одним із найважливіших елементів ефективного внутрішнього контролю є контроль за бюджетування у розрізі центрів відповідальності. Тому кожний бюджет, який створюється на підприємстві, має бути підпорядкований і контролюватися відповідним центром відповідальності (доходів і витрат). Для контролю за виконанням бюджетів доцільно використовувати дворівневу систему, що включає нижчий та вищий рівні. На нижчому рівні, тобто рівні виконання бюджетів центрами відповідальності, контроль безпосередньо здійснюють керівники центрів відповідальності (зокрема контроль складових бюджетів за статтями витрат і доходів та формування звітів). На вищому рівні – виконання бюджетів структурних підрозділів здійснює служба внутрішнього контролю.

У процесі здійснення перевірки внутрішній контролер оцінює ступінь виконання бюджетів. Адже важливо не тільки їх сформувати, довести до керівництва та затвердити такі бюджети. Необхідно стежити за дією чинників та постійно коригувати бюджети залежно від їх впливу. Поточне коригування бюджету відповідно до обраної стратегії повинно бути описане відповідним регламентом і не виходити за рамки прийнятих варіантів розвитку підприємства, зумовленого зміною умов здійснення його діяльності. В останньому випадку проводять перерахунок всіх бюджетів, виходячи з нових умов і прийнятих

принципів планування. Регламент поточного коригування бюджетів визначає порядок проходження та оформлення документів/усних розпоряджень, на підставі яких здійснюється коригування бюджетів (включаючи перелік документів), дій посадових осіб, які мають право на коригування (включаючи перелік посад), а також порядок передачі інформації про коригування бюджетів (включаючи формат і спосіб передачі інформації, перелік посад/інстанцій-одержувачів).

Управління за відхиленнями, яких не можна уникнути і які можуть мати істотний вплив на бюджети, контролер повинен «переадресувати» на рівень керівництва для прийняття рішень та внесення змін у бюджети.

Встановивши відхилення або порушення, контролери оформлюють результати внутрішнього контролю у звіті про виконання бюджету, тобто проводять порівняння фактичних і запланованих показників, розрахунок відхилень та вивчення їх причин. Такий звіт готують регулярно (один раз на місяць для операційних бюджетів та щоквартально для фінансових), за результатами якого суб'єкти здійснення контролю формують пропозиції щодо усунення виявлених помилок, відхилень та порушень. Після цього Звіт внутрішнього контролера передають керівництву (власнику) підприємства для ухвалення управлінських рішень про усунення недоліків.

Для оцінювання реалізації стратегічних цілей необхідно оцінити «контрольні точки», згідно з якими будуть здійснюватись контроль стану і динаміки об'єктів управління, обґрунтовуватися нормативні значення, що відіграють роль стандартів (критеріїв) контролю та їх дотримання відповідальними особами згідно з бюджетами. Завдання внутрішнього контролю вважають вирішеними, якщо реалізація заходів, розроблених за їх результатами, призведе до досягнення поставлених стратегічних цілей. Контроль стратегії торговельного підприємства передбачає оцінювання збалансованої систем показників, через системний розвиток такої концепції шляхом поглиблення цілеспрямованості, збагачення інструментарію контролю та його методичне забезпечення на основі інтеграції показників та бюджетування, яку запропонував Л.Г. Медвідь [1].

Нами оцінено стан показників, включених до запропонованої інтегрованої системи збалансованих показників, що склався у торговельному підприємстві ТОВ «Техноторг» у 2015 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Інтегрована система збалансованих показників ТОВ «Техноторг»

Оціночний показник	Цільове нормативне значення	Фактичне значення за 2015 р.	Дотримання цільового нормативного значення (+, -)
Збільшення рентабельності активів	ROA = 15%	9,92	-
Збільшення чистого прибутку	3-9%	+171,89	+
Збільшення чистого доходу	28%	+85,78	+
Оптимізація рівня витрат обігу	Зменшення 6-10%	+86,02	-
Зниження рівня запасів	12-15%	+28,35	-
Збільшення розміру оборотних коштів	15-30%	+41,90	+
Підвищення рентабельності власного капіталу	ROS = 18%	22,21	+
Модернізація торговельного обладнання	Рентабельність продажу = 7-9% Оборотність ТМЦ по собівартості = 21 об.	4,38	-
Підвищення рівня експлуатації технологій		3,92	-
Використання інновацій			
Зменшення скарг			
Наявність постійних клієнтів	До 20% від загальної кількості	31,50	+
Наявність або розширення асортименту товарів власної торгової марки	Оборотність активів = 1,4	2,26	+
Ціна	Оборотність поточної дебіторської заборгованості = 14 об.	6,00	-
Ширина асортименту			
Контроль заборгованості			
Якість обслуговування			

Розрахована система показників, включених до інтегрованої збалансованої системи, переконливо доводить, що досліджуване торговельне підприємство ТОВ «Техноторг» за окремими із оціночних показників не

відповідає цільовим нормативним значенням (рентабельність активів, рентабельність продажу), а деякими навіть суттєво (зниження рівня витрат обігу, зниження рівня запасів, оборотність ТМЦ, оборотність поточної дебіторської заборгованості). Отже, застосування запропонованої системи збалансованих показників дозволяє встановити, які напрямки і ділянки діяльності підприємства більш схильні до ризиків, а на яких ризик можна вважати несуттєвим.

Для інтеграції системи збалансованих показників і бюджетування необхідно здійснити:

- стратегічне бюджетування з формуванням фінансових бюджетів на період двох-трьох років;
- формування фінансових бюджетів за кварталами з використанням показників стратегічних бюджетів;
- формування помісячних операційних бюджетів.

Під час складання планів розвитку торговельних підприємств темпи середньорічного зростання показників повинні відповідати нормативним значенням. А для підвищення вартості торговельного підприємства важливо здійснювати комплекс заходів з реінжинірингу бізнес-процесів, фінансової оптимізації шляхом формування єдиної структури грошових потоків, реалізації внутрішнього потенціалу, підвищення інвестиційної привабливості підприємств та використання сприятливої ринкової кон'юнктури.

Особливу увагу під час проведення внутрішнього контролю, в якому беруть участь певні підрозділи підприємства, необхідно приділити виконанню визначених дій кожним підрозділом за кожним бізнес-процесом. У такому випадку підрозділи виступають центрами відповідальності й одночасно центрами витрат та доходів. Оцінювання ризиків дає змогу виявити джерела ризику, оцінити ступінь їх впливу, з'ясувати чи існують додаткові ризики (на рівні окремих операцій або підприємства загалом).

Після розроблення пропозицій і рекомендацій за результатами оцінювання збалансованої системи показників та ризиків, контролери формують висновки згідно з результатами контролю, складають робочу документацію (розпорядження, акти) та доводять інформацію до керівництва, а саме топ-менеджерів та керівників центрів відповідальності. Тільки після цього відбувається прийняття управлінських рішень топ-менеджментом за результатами контролю та здійснюється доведення інформації до керівників центрів відповідальності.

Оскільки система внутрішнього контролю впливає як на фінансовий стан, так і на результати господарської діяльності, з метою забезпечення об'єктивності, неупередженості, якості висновків та пропозицій, що приймаються за результатами контрольних перевірок, слід унеможливити або хоча б зменшити вплив суб'єктивних чинників на учасників контрольного процесу. Тому потрібно оптимізувати організаційну побудову як усього контрольного процесу, так і кожної контрольної процедури.

Література:

1. Медвідь Л.Г. Удосконалення внутрішнього контролю як складової управління торговельним підприємством / Л.Г. Медвідь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.4. – С. 307-314.

Ewidencja i audyt

Булкот Г.В., Красова А.О.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Внутрішньогосподарський контроль як функція управління охоплює всі сфери виробничо-господарської діяльності підприємства, всі види діяльності підприємства, пов'язані з господарським процесом та всі стадії відтворення — постачання, виробництво, збут готової продукції. Внутрішньогосподарський контроль має свої особливості, які визначають його організацію

Автоматизація контрольних процедур шляхом запровадження комп'ютерних контрольних технологій може набувати різних форм, включаючи більш ефективне використання наявних варіантів конфігурації комп'ютерної інформаційної системи підприємства типу планування ресурсів підприємства (ERP), з використанням потоків робіт і технологіями їх моделювання для автоматизації процесів і керування ними від початку і до кінця

Тому, контрольні процедури, автоматизовані таким чином, що пропонують суттєві і негайні вигоди, в тому числі такі: кожен крок бізнес-процесу може бути модифікований для створення легко доступних контролюючих слідів; ліміти щодо затвердження і дозволу можуть бути встановлені у режимі реального часу, а не під час оглядів після подій; бізнес-правила, у які вбудовані контрольні технології можуть бути здійснені із повною гарантією, оскільки, якщо система не дозволяє здійснення операції, така операція просто не може відбутися; моніторинг контрольних винятків здійснюється у реальному часі, а не після виявлення. Контрольні технології створюються для забезпечення того, щоб інформаційні системи працювали належним чином. Контрольні технології можуть бути встановлені в оригінальній системі. Багато контрольних процесів можуть бути автоматизовані за допомогою початкової розробки і більш ефективного використання технології, такі як: звірка відомостей по ділянках обліку; звірка документів (наприклад, забезпечення того,

щоб по кожному відвантаженню був виставлений рахунок до оплати, а суми були звірені із визнаним доходом).

З іншого боку, відділ інформаційних систем, кінцеві користувачі, або інші фахівці (наприклад, працівники відділу внутрішнього контролю) можуть додати контрольні технології та контрольні процедури в систему вже під час експлуатації. Відділ внутрішньогосподарського контролю повинен брати участь у розробці нових систем. Тільки якщо відділ внутрішньогосподарського контролю від початку бере участь в розробці бізнес-додатків і наполягає на вбудовуванні ключових механізмів внутрішньогосподарського контролю в систему обробки транзакцій ці бізнес-системи, ймовірно, не мають слабких місць. Якщо ж ні – то ймовірним є протилежне. Якість інформації, що генерується системою, впливає на здатність управлінців ухвалити відповідні рішення під час управління діями підприємства. Сучасні комп'ютерні інформаційні системи підприємства часто забезпечують можливість запитів до баз даних в режимі реального часу. Таким чином, при запиті отримується максимально оперативна інформація.

Особливості таких комп'ютерних систем обумовлюють велику ефективність проведення аналізу нових прикладних програм на предмет додавання контрольних технологій до, а не після початку експлуатації. Такий попередній аналіз дасть можливість перевірити додаткові функції, такі як детальні списки операцій або функції контролю в межах самої програми. Звичайно, інформація, яка циркулює в комп'ютерній системі бухгалтерського обліку (КСБО) за різними оцінками складає не менше половини всієї управлінської інформації в комп'ютерній інформаційній системі підприємства. Тому, внутрішньогосподарський контроль облікової інформації займає основне місце в побудові комп'ютерних систем.

Таким чином, для того, щоб досягти цілей контролю, контрольні технології та операційне завдання, контролювати які вони призначені, не повинні бути доручені одній посадовій особі. Наприклад, контрольна процедура щодо перевірки вимоги на придбання і операційне завдання здійснення замовлень звичайно виконується однією особою, що здійснює закупівлі. З іншого боку, контрольна процедура щодо перевірки замовлення і операційне завдання здійснення замовлення повинні завжди бути відокремленими і доручені різним посадовим особам. Якщо ці два завдання доручені одній посадовій особі, тоді вона, може вчиняти порушення й не бути виявленою іншими посадовими

особами. Крім того, якщо ці два завдання доручені двом різним посадам, важливо, щоб жодна особа не мала дозволу займати ці посади одночасно.

Література:

1. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т.В., Євдокимов В.В., Легенчук С.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-ге вид., перероб. і доп. - Житомир: ПП «Рута», 2007. - 468 с.
2. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. / С. В. Івахненко. — К. : вид-во «Знання-Прес», 2011. — 349 с.
3. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : навч. посіб. / В. М. Гужва. — К. : КНЕУ, 2011. — 400 с.
4. Шквіра В. Д. Інформаційні технології і системи в Україні / В. Д. Шквіра // Інтелектуальна власність. — 2010. — № 9. — С. 169—173.

Нургалиева А.М.
Университет НАРХОЗ

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДЕ ТАЗАРТЫЛҒАН ҚЫМБАТ БАҒАЛЫ МЕТАЛДАРМЕН ЖҮРГІЗІЛЕТІН ОПЕРАЦИЯЛАР ЕСЕБІ

Қымбат бағалы металдар инвестициялық құндылыққа ие және ақшалай құралдардың құралу және жинақталу құралы болып табылады. Сондықтан да олар қаржылық активтерге және банктік мәмілелерінің объектісіне жатады.

Бағалы металдармен жүргізілетін операциялар валюталық құндылықтармен жүзеге асырылатын операциялар сияқты №57 – III 2005 жылдың 13 маусымында бекітілген «Валюталық реттеу және валюталық бақылау туралы» ҚР Заңына (26.07.2016 ж толықтырулары мен өзгерістерін есеп ала отырып) [1] және № 444–V 2016 жылдың 14 қаңтарында бекітіліген «Бағалы металдар және тастар туралы» ҚР Заңымен реттеледі [2].

«Бағалы металдар және тастар туралы» Заң қымбат бағалы металдар мен тастардан жасалған зергерлік бұйымдар және басқа да бұйымдар, құрамы бағалы металдардан тұратын шикізат тауарлары, бағалы металдар мен тастар айналымы және бағалы металдар өндірісі саласында туындайтын қоғамдық қатынастарды реттеуге бағытталған. Бұл Заң Ұлттық банкке қымбатбағалы металдар активтерін толықтыру үшін ҚР территориясында қайта өңдеу жұмыстарымен айналысатын отандық жерді пайдаланушылардан тазартылған алтынды сатып алуға басым құқық берді.

Қымбатбағалы металдарға немесе валюталық құндылықтарға алтын, күміс, платина, платина тобының металдары (палладий, иридий, родий, рутений, осмий) зергерлік және басқа тұрмыстық бұйымдардан, сондай-ақ осы бұйымдардың сынықтарынан басқа жоғарыдағы аталған металдар кез келген түрде және жағдайда жатқызылады.

Қазақстан Республикасының қаржылық саясатында алтын маңызды роль атқаратындығын атап өтуге болады.

Ұлттық банкпен Қазақстанның алтын-валюта қоры 1993 жылы құрылды. Олар Қазақстан экономикасының тұрақтылығы мен әл-ауқатын қамтамасыз ететін мемлекеттік саясаттың ажырамайтын бөлігі болып табылады. Алтын-валюта қорының жеткілікті жинақталуы және сақталуы ел экономикасына аз шығынмен жаһандық дағдарыстың салдарын жоюға әсерін тигізеді [3, с.34]. Олар төтенше жағдайларда

мемлекеттің қаржы саясатын жүзеге асыруға және ел мұқтаждығын қанағаттандыруға арналған.

ҚР ҰБ алдын ала анықталған тауар бағасы бойынша банктерден алтын сатып алады, оларға бағалардың арнайы белгіленімдерін бекітеді және қымбат металдармен жүргізілетін операциялар бойынша ашық позицияның шектік өлшемін реттейді. Банк тазартылған қымбатбағалы металдармен жүргізілетін келесідей операциялардың түрлерін жүзеге асырады:

өз есебінен, сондай ақ клиенттер есебінен тазартылған қымбатбағалы металдарды сатып алу/сату;

жеке және заңды тұлғалардан салымдарға қымбат металдарды тарту;

қымбатбағалы металдармен займдарды ұсыну және басқа банктерде ашылған депозиттік шоттарға өз атынан және өз шоты есебінен қымбат бағалы металдарды орналастыру;

қымбатбағалы металдарды кепілге қоя отырып, ұлттық және шетел валютасында несие алу және ұсыну;

клиенттердің тазартылған қымбатбағалы металдарын сақтау және тасымалдау [4. с. 317-318].

«Бағалы металдар және тастар туралы» [2] және «Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» [5] заңдары шеңберінде әрбір банк өзінің есеп саясатында қымбат металдармен жүргізілетін операциялардың бухгалтерлік есепте көрсетілу тәртіптерін қарастырады.

Банктер қымбатбағалы металдармен операцияларды металл шоттарын аша отырып жүзеге асырады. Металдық шот- бұл тазартылған қымбат бағалы металдармен операцияларды жүзеге асыру бойынша банк пен клиенттер арасындағы келісім-шарттық қатынастарды көрсету әдісі болып табылады.

Банк клиенттері - заңды тұлғалардың қымбат металдармен операцияларды жүргізу үшін тиісті лицензиясы болуы тиіс.

Металдық шотты ашу клиенттің бекітілген түрдегі өтініші негізінде әрбір металдық шоттар түрлері бойынша жүзеге асырылады. Металдық шотты ашу туралы өтініш банкпен 3 (үш) жұмыс күні ішінде қарастырылуы тиіс [6].

Физикалық түрде қымбат металдармен жүргізілетін операциялар металдық шоттар арқылы банктердің аллокирленген металдық шоттар туралы келісімшарттары негізінде жүргізіледі. Тазартылған қымбат металды нақты жеткізу осы келісімшартқа сәйкес жүзеге асырылады, бұл құжатта олардың жағдайларын тануға мүмкіндік беретін әрбір берілетін монета немесе алтын құймалар нақты сипатталуы тиіс.

Тазартылған металдық шоттар келісім-шартында келесідей мәліметтер қарастырылуы тиіс:

осы шот бойынша жүзеге асырылатын операциялар тізімі;

аллокирленген металл шотынан тазартылған қымбатбағалы металдардың қайтарылуы және қабылдану тәртібі;

тазартылған қымбат металдарды сақтау және жүргізуде клиенттердің төлейтін пайыздарын төлеу шарттары мен өлшемі және т.б.

Аллокирленген металл шоттарында тазартылған қымбат металдардың есебі және олар бойынша операциялар жүргізу үшін келесідей жеке белгілер пайдаланылады:

құйма үшін – құйманың сериялық нөмірі, дайындаушы кәсіпорынның тауар белгісі, лигатуралық салмағы (граммен және/тройя унциямен), басты металдың химиялық таза салмағы (граммен немесе тройя унциямен), сынамасы;

монета үшін – металдың түрі, лигатуралық салмағы (граммен және/тройя унциямен), басты металдың химиялық таза салмағы (граммен немесе тройя унциямен), сынамасы, чеканкада жылы көрсетілсе, монетаның номиналы.

Нақты түрде клиенттерден банкпен қабылданған тазартылған қымбат бағалы металдар банктің меншігі болып табылмайды және өз шоты есебінен немесе өз атынан операцияларды жүзеге асыру үшін оларды орналастыра алмайды.

Клиенттің металдық шоты бойынша барлық операциялар банк депозитариясымен клиенттен қабылданған бекітілген үлгідегі талабы негізінде немесе клиент өз шотын пайдалануға құқықты сеніп тапсырған тұлғаның тапсырмасы негізінде жүзеге асырылады.

Талап қабылданады:

клиент-заңды тұлғадан: кәсіпорын бухгалтерінің және басшысының қолы қойылып, мөрмен куәландырылған жағдайда;

клиент-жеке тұлғадан: қолы қойылған және жеке басын растайтын куәлігі немесе басқа да құжаттары көрсетілгенде;

клиент атынан өз шотын пайдалануға құқығы сеніп тапсырылған тұлғадан осы талапта қарастырылған операцияны жүзеге асыруға сенімхат болғанда.

Сенім хатта немесе талаптағы қойылған қолдар металдық шот иесінің карточкасындағы қойылған қолға сәйкес болуы тиіс.

Барлық талаптар банк депозитариясына клиентпен немесе оның сенімді тұлғасымен толтырылған бекітілген түрдегі бланкпен қабылданады және банк депозитариясымен клиенттің қолына қабылданған талаптардың көшірмесі қайтарылып беріледі.

Физикалық нысаны жоқ тазартылған қымбат бағалы металдарды орналастыру және қабылдаумен байланысты операциялар аллокирленбеген металдық шот келісімшарты негізінде жүзеге асырылады.

Физикалық нысандағы емес металдық шот немесе физикалық нысансыз металдық шот (аллокирленбеген шот – unallocated account) – бұл жеке белгілері көрсетілмеген қымбат металдар есебі үшін қымбат металдарды тарту және орналастырумен байланысты операцияларды жүзеге асыру үшін банкпен ашылатын шот [7, с. 156]. Бұл шот қымбатбағалы металдардың тек белгілі бір түрінің есебіне байланысты атаулы болуы мүмкін: алтын, күміс, платина және платина тобының металдары.

Жеке немесе заңды тұлғалар үшін металдық шотқа салым мөлшерін банк белгілейді. Металдық шот бойынша пайыздар банкпен есептелмейді. Клиенттің табысы әлемдік нарықтағы алтын бағасының өсуіне, ал банк салымшысы үшін теңгенің долларға шаққандағы бағамына байланысты.

Аллокирленбеген металдық шот келесідей түрлерге жіктеледі:

талап етілгенге дейінгі шот -қымбат металдардың сақтау мерзімі шектеусіз;

мерзімді шоттар - аллокирленбеген металдық шот келісімшарты бойыншақымбат металдарды қайтару мерзімі белгіленеді;

клиентке қымбат металл түрінде берілген займ есебі шоты.

Аллокирленбеген металдық шот бойынша тазартылған қымбатбағалы металдарды аударумен байланысты операцияларды жүзеге асыру үшін банктер бір біріне аллокирленбеген металдық шоттарды ашады.

Аллокирленбеген металдық шотта есептелетін алынған тазартылған қымбат бағалы металдар олардың таза салмағы бойынша бухгалтерлік есептің регистрлерінде көрсетіледі.

Клиенттен сақтауға қабылданған қымбат бағалы металдар банктің тартылған құралдары болып табылмайды және өз шоты есебінен және өз атынан орналастырылмайды. Бағалы металдарды салымға тарту және орналастыру бойынша операцияларды жүзеге асыру үшін жоғарыда айтылғандай банктер аллокирленбеген металдық шот ашады.

Физикалық нысандағы емес металдық шот бойынша бағалы металдарды аударумен байланысты операцияларды жүзеге асыру үшін банктер корреспонденттік қатынастарды орнатуға құқылары бар.

Металдық шот клиенттің, клиент мирасқоры талабына немесе сот шешімі бойынша ҚР заңнамасына сәйкес жабылуы мүмкін. Айта кету керек, металдық шотта бағалы металдар болған жағдайда ол жабылмайды. Жабылар алдында ондағы жатқан бағалы металдарметалдық шотты жабу туралы негіздемеге сәйкес клиенттің басқа металдық шотына немесе клиент мирасқоры шотына немесе банк депозитариясының арнайы шотына аударылуы мүмкін. Металдық шот жабылған кезде клиентке немесе оның мирасқорына немесе сот органына шоттың жабылу туралы анықтама беріледі.

Тазартылған бағалы металдармен жүргізілетін операциялар есебі шетел валютасымен жүргізілетін операциялар есебінің жүргізілу тәртібімен бірдей. Тазартылған қымбат бағалы металдармен барлық операциялар бухгалтерлік есепте жасалған күнге АҚШ долларына теңгенің есептік бағамы бойынша теңгемен көрсетіледі. Құйма түріндегі тазартылған бағалы металдар (алтын және күміс) есебі құйманың ерекше нөмірі бойынша, унциямен және граммен химиялық таза салмағы және жалпы (брутто) салмағы бойынша, ал күміс есебі құйманың лигатурлық салмақта жүргізіледі.

Тазартылған қымбат бағалы металдардың құны алтынның, платинаның және платина тобының металдары хитиялық таза салмағы негізінде және құйма түріндегі күмістің жалпы (лигатурлық) салмағы негізінде жүргізіледі, ол күміс үшін тройя унцияның екі ондық санына дейін және платина тобы металдары мен платина, алтын үшін тройя унцияның үш ондық санына дейін түзетілген.

Тазартылған қымбат бағалы металдарды сату және сатып алу бағамын банкпен күнделікті белгіленіп отырады. Тазартылған қымбат бағалы металдарды сату-сатып алу бойынша әрбір мәміленің нәтижесі есеп және мәміленің бағалары арасындағы айырмашылық түрінде мәміле жасалған кезеңдегі сату-сатып алумен байланысты сәйкес кіріс немесе шығыстар шоттарына жатқызылады.

Банкпен клиенттен сақтауға қабылданған тазартылған қымбат бағалы металдар тиісті металдық және меморандық шоттарда көрсетіледі және қайтарылғанға немесе сатылғанға дейін шот иесінің талабы бойынша осы шоттарда есептеледі. Металдық шоттарда есеп физикалық мөлшерде грамм/ /тройя унциямен және меморандум шоттарда қабылданған бағалы металдар 1 теңге шартты өлшеу бірлігінде жүргізіледі.

Қымбат бағалы металдар нарығында дилерлермен жасалатын шұғыл мәміле есеп айырысатын күнге дейін ҚР екінші деңгейлі банктеріндегі бухгалтерлік есеп шотының Типтік жоспарының алтыншы класс шотында жүргізіледі. Есеп айырысу күнінде қымбат бағалы металдар алтыншы класс шоттарынан шығарылады және тиісті баланстық шоттарда көрсетіледі.

Клиенттерге ұсынылатын қызметтермен және клиенттің талабы бойынша сыртқы және ішкі нарықтағы операцияларды жүзеге асырумен байланысты металдық шотты жүргізу бойынша банктің комиссиялық табыстары банктің тиісті кірістер шоттарына жатқызылады.

Қымбат бағалы металдарды тасымалдаумен, кеден бажы төлемдерімен байланысты шығыстар банк шығыстарының тиісті баптарында көрсетіледі және бағалы металдар құндарын көбеютуге әсерін тигізбейді.

Құйма түріндегі тазартылған қымбат бағалы металдардың (алтын, күміс) есебі химиялық таза салмағы бойынша, жалпы (брутто) граммен және унциямен, ол 1011

«Тазартылған қымбат металдар», 1012 «Жолдағы тазартылған қымбат металдар», 1013 «Металл шоттарда орналастырылған тазартылған қымбат металдар», 1601 «Тазартылмаған қымбат металдар» баланстық шоттарында жүргізіледі.

Құйма түріндегі тазартылған қымбат бағалы металдардың (алтын және күміс) құндық бағалары қымбат бағалы металдар нарығының Лондон ассоциациясымен (LBMA) алдыңғы жұмыс күнгі таңертеңде белгіленгенфиксинг бойынша операция болатын күнге теңгенің АҚШ долларына шаққандағы банктің есеп бағамы бойынша жүзеге асырылады.

Тазартылған қымбат бағалы металдар құндарының қайта бағалауы қымбат бағалы металдар нарығы Лондон ассоциациясымен белгіленген таңғы фиксингіне сәйкес және айдың соңғы жұмыс күнде және аптаның дүйсенбісінде жүргізіледі.

Қайта бағалау нәтижелері тазартылған қымбат бағалы металдар бойынша қайта бағалау жүзеге асырылған күні 4704 «Тазартылған қымбат металдарды қайта бағалаудан болатын іске асырылмаған кіріс» немесе 5704 «Тазартылған қымбат металдарды қайта бағалаудан болатын іске асырылмаған шығыс» шотында көрсетіледі.

Әр жылдың 1 - желтоқсанында банк балансында есепте тұрған қымбат бағалы металдар бойынша жоспарлы түгендеу жүргізіледі. Жоспардан тыс түгендеу Қазынашылықтың Бұйрығы бойынша қажет болған жағдайда жүзеге асырылады.

Тазартылған қымбат бағалы металдан дайындалған монеталар банкпен болашақта қайтадан сату немесе сыйлық және сувенир ретінде сыйға тарту үшін алынады. Монеталарды алу мақсатына байланысты есеп келесідей тиісті шоттарда жүргізіледі:

1007 «Қымбат металдардан жасалған, кассадағы монеталар»;

1603 «Қы м б а т м е т а л д а р д а н ж а с а л ғ а н , қ о й м а
д а ғ ы м о н е т а л а р ».

Болашақта қайта сату үшін алынған монеталар, сувенирлер және сыйлықтар ретінде берілуі мүмкін және керісінше сыйлықтар мен сувенирлер ретінде алынған монеталар қайта сатылуы мүмкін.

Тазартылған бағалы металдардан дайындалған монеталардың құнындарының қайта бағалануы тек қана нақты сатылған уақытта ғана жүзеге асырылады.

Сатылған құндары міндетті түрде алынған және есепті құндарынан жоғары болуы тиіс. Сыйлыққа және сувенирлер ретінде сыйға беруге арналған монеталар қайта бағаланбайды.

Әдебиеттер:

1. 1 Қазақстан Республикасының 2005 жылғы 13 маусымындағы №57 - III «Валюталық реттеу және валюталық бақылау туралы» Заңы (2016 жылғы 26 маусымындағы өзгерістер мен толықтыруларымен). [http: // www. nationalbank. kz](http://www.nationalbank.kz)
2. 2 Қазақстан Республикасының 2016 жылғы 14 қаңтарындағы 444-V «Бағалы металдар мен асыл тастар туралы» Заңы. <http://online.zakon.kz>
3. 3 Мухаметов И.Н. Золотовалютные резервы Национального банка Республики Казахстан//Экономическое обозрение Национального банка Республики Казахстан, 2013.-№3.- С.29-34
4. 4 Лаврушин О.И. Банковские операции. М.: КНОРУС, 2009. -384 с.
5. 5 «Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі туралы» 1995 жылғы 30 наурызындағы № 2155 Заңы (2016 жылғы 26 маусымындағы өзгерістер мен толықтыруларымен). [http: // www. nationalbank. kz](http://www.nationalbank.kz)
6. 6 «Банктердің металл шоттарды ашу, жүргізу және жабу туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі Басқармасының 2013 жылғы 27 тамыздағы № 223 Ережесі. [http: // www. nationalbank. kz](http://www.nationalbank.kz)
7. 7 Банки и банковское дело / Под ред. Балабанова И. Т. — СПб.: Питер, 2003. - 256 с.

Забродько П. В., Золоторев Р. Н.

АУДИТ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Организация в процессе своего жизненного цикла проходит следующие стадии: возникновение, развитие, рост, спад, реорганизация, ликвидация. На каждом из этих этапов возможны критические ситуации, которые ставят под угрозу существование предприятия. В результате чего, организация может испытывать кризис, как производственный, так и кризис управления. Вследствие, чего появляется финансовый кризис, приводящий к несостоятельности.

Причинами возникновения кризисного состояния на предприятии могут служить неблагоприятные внешние условия. Организация, попавшая в кризис, сталкивается с ситуацией, когда обычная система менеджмента не эффективна.

Осуществление аудита в условиях несостоятельности организации подразумевает обработку значительных объемов информации, например: справочные данные, показатели деятельности, система документации, классификаторы, массивы первичных данных на соответствующих носителях, которые позволяют систематизировать и организовать достоверную информацию о состоянии исследуемого объекта. Данная подготовка аудита организации сходна с подготовкой стандартного аудита бухгалтерской отчетности. В обоих случаях аудиторской организации необходимо собрать необходимые сведения, чтобы иметь представление о финансово-хозяйственной деятельности организации, сумме обязательств, особенностях его бизнеса, и др. и спланировать необходимые аудиторские процедуры.

В условиях несостоятельности организации следует организовать аудит по следующим процедурам банкротства:

наблюдение;

Главной задачей на данной процедуре является проверка существенности и достоверности признаков несостоятельности, которые были заявлены руководителями предприятия. Аудитор помимо обычных в таких случаях расчетов, обязан проверить, насколько предприятие обеспечено сырьем, запасами, материалами и т.д.

финансовое оздоровление;

внешнее управление;

Аудитор во время процедуры внешнего управления должен оценить и проверить эффективность и реальность попытки спасти предприятие от финансового кризиса.

конкурсное производство;

мировое соглашение;

В системе антикризисного менеджмента ряд процедур можно определить, как функции аудита кризисной организации.

К этим процедурам можно отнести следующее:

диагностирование кризисной ситуации;

разработка программы выхода организации из кризисной ситуации;

контроль реализации антикризисных мероприятий;

оценка эффективности исполнения антикризисной программы в целом.

Аудит кризисных организаций позволяет проанализировать сложившуюся ситуацию и выработать оптимальное решение с минимальными потерями.

Для того чтоб определить причины кризиса и факторы влияющие на кризис, а так же его характер и содержание, выполняется диагностика кризисного состояния. Аудит при этом выполняет важную роль, выступает как некий инструмент снижения информационного риска и выработки антикризисных мероприятий.

Аудит в условиях несостоятельности организации имеет особый объект исследования – организация в целом, рассматриваемая как динамическая система, находящаяся на том, или ином этапе кризиса.

Аудит кризисного предприятия, представляет собой процесс накопления и обработки информации, которая служит для оценки причин возникновения кризисной ситуации. Итог аудиторских фирм может, является основой для выработки антикризисных мероприятий.

Главной целью аудита кризисной организации является оказание содействия администрации по выходу организации из кризисной ситуации.

Конкретные цели аудита определяются исходя из фактической стадии развития кризиса и принятых управленческих решений по выходу из него.

Успешное достижение целей аудита в условиях кризиса возможно при наличии эффективной внутренней информационной системы.[2]

Выделяют несколько этапов аудита кризисной организации:

подготовительный этап проведения аудита;

планирование аудита;

диагностика состояния организации;

разработка антикризисной программы;

контроль исполнения антикризисных мероприятий и оценка эффективности выполнения антикризисной программы;

формирование аудиторского отчета.[1]

На подготовительном этапе осуществляется сбор информации, для того чтобы иметь представление о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, особенности ведения бизнеса на отраслевом и региональном уровне, характере и суммах обязательств. [3]

На этапе планирования аудита рассчитывается аудиторский риск и уровень существенности.

Уровень существенности аудита кризисной организации, рассматривается как соотношение фактических показателей финансового состояния предприятия и запланированных, а так же их предельное отклонение.

Аудиторский риск, в свою очередь, представляет вероятность того, что организация при выходе из кризисного состояния путем реализации программы предложенной аудитором, не достигнет запланированных показателей.

Между данными понятиями существует обратная зависимость: чем выше уровень существенности, тем ниже уровень аудиторского риска, и наоборот. Аудитору необходимо принимать во внимание обратную зависимость между существенностью и аудиторским риском при определении сроков, объемов проведения аудиторских процедур, и их характере.

На следующем этапе проводится диагностика кризисной ситуации посредством выполнения комплекса процедур. На основе чего определяется реальное состояние предприятия, и распознаются факторы и причины кризиса.

При разработке антикризисной программы аудиторы выполняют обоснование антикризисной стратегии управления, подготовку инвестиционных проектов, формулирование рекомендаций по оптимизации организационной структуры предприятия, внедрению системы бюджетирования и др.

На завершающем этапе проводятся аудиторские процедуры по контролю реализации антикризисных мероприятий и оценке эффективности выполнения антикризисной программы.

Итогом вышеперечисленных этапов служит формирование аудиторского отчета, в котором отражаются следующие сведения:

цели аудита;

краткая характеристика ситуации;

описание использованных в ходе аудита процедур и результаты их выполнения;

краткое описание сформулированных в антикризисной программе основных направлений выхода предприятия из кризиса;

оценка эффективности реализации антикризисной программы;

прогноз основных показателей деятельности предприятия и оценка возможности наступления новых кризисов; [3]

Каждый этап аудита кризисного предприятия должен быть документирован. Использование стандартизированных документов позволяет обеспечить логический подход к аудиту, улучшить качество подготовки, отразить информацию о проделанной работе, а так же эффективно контролировать работу аудиторов.

Промежуточная информация при проведении аудита для руководителей кризисного предприятия формируется на этапах диагностировании кризисной ситуации, разработки антикризисной программы и контроля выполнения антикризисных мероприятий

Создание эффективной функционирующей службы аудита в организации, которая находится в кризисной ситуации, позволит обеспечить диагностирование кризиса, разработку антикризисной программы, оценку и контроль ее выполнения, осуществление последующего мониторинга деятельности организации, а так же своевременное информирование руководства об угрозах.

Список использованной литературы.

1. Камышанов П. И. Практическое пособие по аудиту. М.: ИНФРА-М, 2010. 210 с.
2. Ковалева О.В., Константинов Ю.П. Аудит: Учебное пособие. – М.:ПРИОР, 2002. -320с.
3. Санжаров А.А. Особенности аудита кризисных предприятий // Российское предпринимательство. — 2008. — с.138-141. [Электронный ресурс] — режим доступа. <http://www.creativeconomy.ru/articles/5196/>

Шаяхметова Меруерт

ГУ имени Шакарима города Семей, Казахстан

ДИСКОНТИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Рассмотрим, что такое принцип временной стоимости денег и понятие процента. Принцип временной стоимости денег - одна и та же сумма денег сегодня стоит больше, чем спустя некоторое время, потому что она может быть использована для получения дохода.

Взаимосвязь времени и денег:

деньги тратятся с целью получения прибыли;

финансовые вложения должны давать дополнительную прибыль и экономию, чтобы оправдывать эти траты. Однако мы должны отметить, что величина прибыли дохода должна быть достаточно высокой для того чтобы окупить вложения;

финансовые вложения можно считать эффективным в том случае, если они дают, как минимум, такую прибыль или такой доход, уровень которого компенсирует инвестору продолжительность отрезка времени, в течение которого он должен ждать его получения [1].

Таким образом, при оценке программ финансовых вложений необходимо установить, дадут ли финансовые вложения достаточную прибыль с учетом их разновидности, метод дисконтирования денежных потоков - это метод оценки, который принимает в расчет изменение стоимости денег во времени.

Проценты - это доход от предоставления капитала в долг в разных формах или от инвестиций произведенного и финансового характера.

Банк предоставляет ссуду в размере 1 000 у.е. с условием, что ссуда будет возвращена в сумме 1 150 у.е., сумма, составляющая 150 у.е., представляет собой расход по процентам. Сумма процентов к оплате обычно указывается как ставка за определенный период времени. Например, если вы использовали 1 000 у.е. в течение одного года перед тем, как выплатить 1 150 у.е., ставка процента составляет 15% в год.

В любой финансовой операции сумма процентного вознаграждения – это функция трех переменных:

Основная сумма – одолженная или инвестированная сумма.

Процентная ставка – процентная доля основной суммы, находящейся в обращении.

Время – число лет или часть года, в течение которых основная сумма находится в обращении.

Проценты, которые принимаются к одной и той же первоначальной денежной сумме в течение всего периода начисления, называются простыми, при их использовании сумма не меняется от периода к периоду, так как неизменной остается сумма, на которую они начисляются:

общая сумма процентных выплат = сумма * ставка * число периодов

Пример

Ссуда в размере 500 000 у.е. выдана на 3 года по простой ставке процента 30% годовых.

Проценты за 3 года составят: $500\,000 \text{ у.е.} * 30\% * 3 = 450\,000 \text{ у.е.}$

Сложные проценты – проценты, полученные на реинвестированные проценты, то есть процент, выплачиваемый по ссуде или финансовому вложению, присоединяется к основной сумме, в результате чего проценты выплачиваются и на основную сумму, и на полученные проценты.

Вычисление сложных процентов – процесс, обратный дисконтированию, так как при помощи сложных процентов определяется будущая стоимость имеющейся в настоящее время денежной наличности.

Например:

Если предстоит вложить 1 000 у.е. в банк под 10% годовых с расчетом выплаты по процентам раз в конце года, то можно рассчитывать на следующие показатели доходности:

Через год стоимость инвестиции увеличится до следующей величины:

$$1\,000 + 1\,000 * 10\% = 1\,100 \text{ у.е.}$$

Выплаты по процентам составят 100 у.е. (1 100 - 1 000);

б) через два года стоимость инвестиций составит 1 210 у.е. ($1\,100 * 1,1$), или $1\,000 * (1,1) * (1,1) = 1\,000 * (1,1)^2 = 1\,210 \text{ у.е.}$

Выплаты по процентам за второй год составляет 110 у.е. (1 210 – 1 100);

в) через три года стоимость инвестиций составит 1 331 у.е. $(1\ 000 \cdot (1,1)^3)$.

Проценты за третий период составят 121 у.е. $(1\ 331 - 1\ 210)$.

Принципы сложных процентов используются при расчете будущей и текущей (дисконтированной) стоимости денежных потоков.

Текущая стоимость – дисконтированная стоимость будущего денежного потока. Текущая стоимость вычисляется по формуле:

$$PV = FV \cdot (1 : (1+r)^n). \quad (1)$$

Процесс выражения денежных единиц, которые должны быть получены в будущем, через текущую стоимость посредством процентной ставки называется дисконтированием, а полученную в результате величину - дисконтированной (текущей или приведенной) стоимостью [2].

Например:

Рассчитаем, какую сумму необходимо вложить, чтобы через 4 года стоимость инвестиций составила 5 000 у.е. при ставке 6%.

Нам необходимо вложить следующую сумму:

$$5\ 000 \cdot (1 : (1 + 0,06)^4) = 5\ 000 \cdot 0,792 = 3\ 960 \text{ у.е.}$$

Литература:

1. Финансовый учет на предприятии. Учебник / Под ред. Р.М.Рахимбековой. Алматы 2005.
2. Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятии. - Алматы: НАК «Центраудит», 1997
3. Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии- Алматы: 2003.

Какимбаев А.Б.
АО «Финансовая Академия»

НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Смена приоритетов в методах стимулирования инвестиционной активности в период налоговых реформ 80-90-х гг. явилась одним из направлений либерализации подоходного обложения, которая привела к общему снижению налоговых ставок и обеспечению более справедливого перераспределения налогового бремени на основе принципа «равный налог на равный доход». Такое выравнивание условий налогообложения доходов корпораций осуществлялось одновременно с применением аналогичной политики либерализации налогообложения доходов населения. Осуществляемые параллельно, эти налоговые корректировки выполняли одну задачу: максимально активизировать конкурентный потенциал рыночной экономики за счет поощрения развития производства, роста предложения товаров и услуг, с одной стороны, и спроса на них - с другой [1].

Учитывая вышеизложенные принципы налоговой системы, установленной Налоговым Кодексом, рассмотрим размер налоговой нагрузки на предприятие, работающее в добывающей отрасли, генерирующее достаточный размер прибыли. Налоговая нагрузка на недропользователей значительно превышает предприятия, работающие в иных сферах деятельности. При этом основная доля налогов у недропользователей приходится на специальные налоги платежи недропользователей [2]. Объектами обложения корпоративным подоходным налогом являются (ст. 82 Налогового кодекса): налогооблагаемый доход; доход, облагаемый у источника выплаты; чистый доход юридического лица - нерезидента, осуществляющего деятельность в Республике Казахстан через постоянное учреждение [3].

Платеж по возмещению исторических затрат является фиксированным платежом недропользователя по возмещению затрат государства, понесенных на геологическое изучение контрактной территории и разведку месторождений до заключения контракта на недропользование. Часть рассчитанной

уполномоченным государственным органом суммы исторических затрат уплачивается в соответствии с законодательством о недрах и недропользовании в виде платы за приобретение геологической информации, находящейся в государственной собственности. Оставшаяся часть этой суммы подлежит уплате в бюджет в виде платежа по возмещению исторических затрат.

Таблица 1. Классификация налогов по влиянию на финансовые потоки налогоплательщика

Налог	Объект обложения (ОО)	Вычет/зачет
Прямые налоги уплачиваются владельцем ОО (дохода, имущества и т.д.)		
КПН - корпоративный подоходный налог	НОД - налогооблагаемый доход за минусом уменьшений и переносимых убытков	Нет вычета у плательщика
СН - социальный налог	Доходы работников	Вычет из НОД
НДПИ - налог на добычу ПИ	Стоимость добытых ПИ - полезных ископаемых	Вычет из НОД
НСП - налог на сверхприбыль	Часть чистого дохода свыше 25 % вычетов для НСП	Нет вычета у плательщика
ННИ - налог на имущество	Среднегодовая балансовая стоимость зданий и сооружений	Вычет из НОД
Косвенные налоги уплачиваются в бюджет за счет покупателя		
НДС	Стоимость реализуемых Товаров, Работа, Услуг	Получатель ТРУ относит в зачет
Акциз	Объем в натуральном выражении	
Таможенная пошлина	Стоимость импортируемых товаров	Вычет из НОД

Оценка нефтегазового потенциала РК тесно связана с решением главной задачи сегодняшнего дня - не допустить значительного снижения производства углеводородного сырья, с последующей стабилизацией и увеличением добычи нефти и газа. Актуальность данной задачи подчеркивает тот факт, что потребности на мировом и внутреннем рынках в углеводородном сырье постоянно возрастает, при этом темпы очень существенны.

Правительство РК, начиная с 1990 года, приняло ряд постановлений, определивших в качестве приоритетных и особо важных для Казахстана такие инвестиционные объекты: как нефтепровод Запад - Кумколь, реабилитация месторождения Узень, реконструкция Атырауского и Шымкентского НПЗ. Однако очень высокая суммарная сметная стоимость этих проектов (около 4,5 млрд. долл.) не позволяет реализовать их до настоящего времени.

Таблица 2. Фактические и прогнозные потребности РК в углеводородном сырье. в 1993 - 2010 гг. (млн. т.)¹

Вид сырья	Годы					
	1994	1995	2000	2005	2010	2015
Нефть с газовым конденсатом всего, в том числе:	27,3	32,4	37,7	62,3	68,8	67,1
Поставки на НПЗ	17,5	18,5	19,4	37,8	41,3	41,6
Покрытие импорта неф- тепроводом	4,3	3,5	3,5	-	-	-
На гос. нужды	2,5	3,5	5,0	5,5	5,5	5,5
Экспорт	3,0	6,9	9,8	19,0	22,0	20,0

Реальные перспективы развития нефтегазового сектора связано также с разработкой Казахстанского шельфа Каспийского моря. По некоторым предварительным оценкам, залежи нефти и газа под Каспием, в частности казахстанской части его шельфа, превышают весь объем добываемых сегодня в Казахстане углеводородов [3].

Стратегия развития нефтепроводного транспорта в РК состоит в том, что сооружение новых нефтепроводов должно обеспечить стабильность и достаточность поставок на собственные нефтеперерабатывающие заводы, а также выхода на внешние рынки.

Перспективы нефтепереработки РК связаны с задачей гарантированного обеспечения республики нефтепродуктами. В этой связи разработана программа развития нефтяного рынка, которая предусматривает:

строительство Мангистауского НПЗ мощностью 6 млн. т. в год. Право на строительство данного завода на конкурсной основе получил Консорциум, в состав которого входят три Японские фирмы - "Мицубиси", "Мицуи" и "Тайоинжиринг". Сырьевой базой нового завода будет нефть месторождений полуострова Бузачи. Большую часть производимых нефтепродуктов планируется поставлять на экспорт через морские терминалы порта Актау;

расширение Шымкентского и Павлодарского НПЗ;

реконструкция Атырауского НПЗ;

строительство двух малотоннажных заводов по производству смазочных масел в Атырауской и Актюбинской областях;

строительство в Западно-Казахстанской области завода по переработке газового конденсата мощностью 3,3 млн. т. в год;

строительство минизаводов по нефте- и конденсатопереработке в г.Аксае производительностью до 400 тыс. т. в год.

На основе информации, из различных отраслевых источников складывается следующая прогнозная картина производства, потребления и потенциального экспорта нефти.

За период до 2030 года предполагаемое потребление нефти возрастет в 2,06 раза. Доля Казахстана в суммарном потреблении нефти увеличится в этом случае с 0,587 % в 1990 году до 0,967 % в 2030 году.

Предполагая, что тенденции производства и потребления нефти будут реализовываться одновременно в минимальных и максимальных вариантах, можно оценить прогноз экспортного потенциала.

Таблица 3. Прогноз производства, потребления и экспортного потенциала нефти в Республике Казахстан (max/min), млн.тонн

	Годы								
	1990	1995	1999	2000	2005	2010	2015	2020	2030
Произ- водство	25,8	20,6	28	52	75	112	119	123	131
				34	60	95	103	108	116
Потреб- ление	18,95	19,4	-	20,6	27	30	35	37	39
				20,6	27	30	35	37	39
Экспорт- ный по- тенциал	-	-	-	17,4- 31,4	33-48	65-82	66-82	73-86	79-94

Соотношение добычи и собственного потребления нефти в 1990 году составляло величину 1,36, 1,06 в 1995 году; в 2030 году предполагается величина 3,14 - 3,54.

Разработка стратегии развития нефтяного рынка позволяет обеспечить ее стабильное функционирование и развитие. Ряд проблем находятся в макроэкономической области, и требует общегосударственных решений. Основные из них:

административные и экономические меры по обеспечению платежеспособного спроса;

государственная поддержка мер по расширению возможностей экспорта энергоносителей, в том числе поддержка усилий компаний выйти на оптовые рынки энергоносителей других стран, не в ущерб национальным интересам;

меры по преодолению кризиса неплатежей, необходимые для становления рынка и формирования конкурентной среды в нефтяном рынке [4].

Решение этих задач является условием формирования равновесных цен спроса и предложения на нефть, и повышение цен, так называемых, естественных монополий сначала до уровня их самофинансирования, а затем постепенно - и до соответствия структуре мировых цен. Тем самым будут созданы условия для преодоления стратегически наиболее опасного аспекта -недостатка инвестиций. Повышение цен позволит предусмотреть в них необходимую инвестиционную составляющую, получение адекватных амортизационных отчислений.

Вместе с приватизацией и продажей акций топливно-энергетических компаний на свободном рынке дает реальные возможности для оживления инвестиционной активности в нефтяном рынке, и через это - и в смежных отраслях. Главной целью нефтяной стратегии Казахстана является определение путей и формирование условий наиболее эффективного использования нефтяных ресурсов и производственного потенциала для подъема жизненного уровня населения и социально-экономического развития страны [5].

Таким образом необходимо:

сохранить и укрепить нефтяную независимость и безопасность республики;

обеспечить достойную роль нефтяных ресурсов как фактора роста производительности труда и средства повышения качества жизни населения;

существенно снизить техногенную нагрузку нефтяного сектора на окружающую среду.

Исходя из указанных целей, нефтяная стратегия Казахстана призвана определить приоритеты, направления и средства новой структурной, региональной и технической политики в энергоснабжении страны. Высшим приоритетом стратегии является повышение эффективности потребления и сбережения нефтяного сырья. Сэкономленные ресурсы должны стать основным источником обеспечения необходимого экспорта нефти, наряду с рациональным увеличением ее добычи.

Одна из проблем заключается в том, что по тем или иным причинам, недропользователь может иметь положительные денежные потоки, начиная с первого года работы по контракту. В данном случае такой показатель, как внутренняя норма прибыли, на основании которого определяется ставка налога, просто не

рассчитывается. Вышеуказанная проблема может возникнуть в частности по месторождениям, на которых до заключения контракта уже произведена разведка и обустройство. Наиболее справедливым, в данном случае, было бы законодательно разрешить недропользователям относить к отрицательному денежному потоку первого года остаточную стоимость фиксированных активов, имеющуюся на дату заключения контракта [6-8].

Подводя итоги, отмечу, что Глава государства придает контролю над развитием нефтегазовых комплексов особое значение, придавая первостепенное – скорейшей их модернизации и развитию, для обеспечения стремительного повышения конкурентоспособности казахстанской экономики.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона, от 27 января 1996 г. N 2828 «О недрах и недропользовании» (с изменениями, внесенными в соответствии с Законом РК от 11.05.99 г. N 381-1; от 11.08.99 г. N 467-1)
2. Инструкция N 41 О налогообложении недропользователей, утвержденная приказом НК МФ РК от 29 декабря 2009 г. N 1 (с изменениями, внесенными в соответствии с приказом НК МФ РК от 10.07.98 г. N 62)
3. Акшолоаков У., Жолтаев Г. Ж., Карпеков К. и др. Национальная нефтяная энциклопедия. Астана: Лондон. Т.1. 2008
4. Громыко А. Каспий: Нефтяной бизнес и геополитика // Азия: Экономика и жизнь. 2014. №31
5. Ергалиева А.А. Экономический механизм регулирования нефтяного рынка Казахстана. Дисс.к.э.н. Алматы, 2013
6. Ермоленко Е. Семь нефтяных гигантов // Евразия - мониторинг 2011. №1
7. Жакупов Г. Налогообложение недропользователей.// Нефть и газ Казахстана. 2012 г. № 5-6
8. Налогообложение недропользователей: разъяснения к Налоговому Кодексу.//Нефть и газ Казахстана. № 5-6, 2013
9. Развитие условий налогообложения недропользователей.// Нефть и газ Казахстана. № 5-6, 2014
10. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения» от 07.07.2006 г.

EKONOMICZNE NAUKI

Banki i system bankowy

Tursyn A.O, Kaldybekov S., Sadyhanova G.A. E-BANKING. HISTORY, ADVANTAGES AND RISKS	3
Кодашева Г.С. ,Парусимова Н.И. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	7

Zewnętrzna działalność gospodarcza

Карпов С.А. НОВЫЙ ФОРМАТ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ПРОТИВОСТОЯНИЯ	14
Коренькова В.И. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ В РОЛИ УЧАСТНИКА ВТО НА МИРОВОЙ АРЕНЕ	21
Пробоїв О.А. МІГРАЦІЙНА КРИЗА В КРАЇНАХ ЄС.....	24

Finansowe stosunki

Рошило В.І. ВИДАТКОВІ ПОВНОВАЖЕННЯ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	29
Ковалевич Д. А. СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	32
Павленко О.П., Грисенко А.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ФОРМУВАННЯ, ПРИЗНАЧЕННЯ.....	35
Левкевич А.Ю. НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ	38
Бейсбай А.Б. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОМПАНИИ.....	42

Inwestycyjna działalność i funduszowe rynki

Zhaksygereeva A., Kondybayeva S.K. THE CONCEPT OF AN INVESTMENT PROJECT, ITS TYPES AND FEATURES	45
Воробйов Е.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ХАРАКТЕРНІ ЧИННИКИ	55

Kierowanie pracującymi zasobami

Талапбаева Г.Е., Елікбайқызы Айнұр МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІҢ ЕҢБЕГІН БАҒАЛАУ ТЕТІГІНІҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ОНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК ОРГАН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ	59
--	----

Дорофеева А.А., Лукьянова Е.Ю. ЗАДАЧИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ТУРИСТКО- РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ КРЫМА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЕВРОРЕГИОНА	64
Донченко Л.М., Лебедєва О.А.,Борисова А.Г. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	67

Marketing i management

Дідур К.М. ЯКІСНИЙ СКЛАД УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	70
Гуменюк И.Н. НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ДІЄВОГО ІНСТРУМЕНТУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ.....	73

Ewidencja i audyt

Булкот Г.В., Красова А.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	79
Нургалиева А.М. ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДЕ ТАЗАРТЫЛҒАН ҚЫМБАТ БАҒАЛЫ МЕТАЛДАРМЕН ЖҮРГІЗІЛЕТІН ОПЕРАЦИЯЛАР ЕСЕБІ	82
Забродько П. В., Золоторев Р. Н. АУДИТ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	89
Шаяхметова Меруерт ДИСКОНТИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ...	94
Какимбаев А.Б. НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	97

222170	*222176*	*221678*	*220465*
222295	*222338*	*222083*	*221643*
221299	*222424*	*222229*	*222143*
221657	*222466*	*221641*	*222268*
222204	*221358*	*222116*	
222173	*222125*	*219195*	