

MATERIALS
OF THE XII INTERNATIONAL SCIENTIFIC
AND PRACTICAL CONFERENCE

CONDUCT OF MODERN SCIENCE- 2016

NOVEMBER 30 - DECEMBER 7, 2016

VOLUME 1
ECONOMIC SCIENCE

SHEFFIELD
SCIENCE AND EDUCATION LTD

2016

SCIENCE AND EDUCATION LTD

Registered in ENGLAND & WALES

Registered Number: 08878342

OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE, SHEFFIELD, S
YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the XII International scientific and practical
conference Conduct of modern science- 2016 .

Volume 1. Economic science. Sheffield. Science and education
LTD - 92 p.

Editor: Michael Wilson

Manager: William Jones

Technical worker: Daniel Brown

Materials of the XII International scientific and practical conference,
«Conduct of modern science- 2016», November 30 - December 7, 2016
on Economic science.

For students, research workers.

ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors, 2016

© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2016

ECONOMIC SCIENCE**Banks and the banking system****Коляков М. А., Чельшев Д. С.***Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия***АНАЛИЗ КРИВОЙ VaR ДЛЯ АНАЛИЗА РОССИЙСКОГО БАНКА**

Методология Value-at-Risk (VaR) получила широкое распространение не только в зарубежной, но и российской банковской практике. Являясь стоимостной мерой риска, VaR показывает такую величину, которую не превысят потери с заданной вероятностью. 3 базовых параметра VaR представляют собой временной горизонт, доверительный уровень и базовую валюту. Временной горизонт расчета показателя VaR зависит от выбранной методики (базельская методология отличается от Risk Metrics). Уровень допустимого риска, или доверительный уровень, указывает на квантиль распределения, который будет использован в расчете (в более консервативных практиках - 95%). Показатель базовой валюты должен быть определен экспертом самостоятельно; в случае с анализом рисков иностранных контрагентов, полезно воспользоваться случайными процессами (stochastic processes) и смоделировать вероятный обменный курс на дату валютирования.

В данной статье авторами предлагается рассмотреть типовой анализ распределений котировок российских банков (на примере банка «Санкт-Петербург»); затем, выявив наилучшее распределение, провести оценку VaR и Expected Shortfall (ES) и проверить качество полученных оценок.

Авторами были выбраны следующие распределения для описания выборки значений доходности банка (ежедневные доходности рассматриваются за период с января 2012 года по ноябрь 2016 года – всего 1225 значений): нормальное распределение, t-распределение, гиперболическое распределение, обобщенное гиперболическое распределение.

Результаты оценки распределений представлены на рисунке ниже.

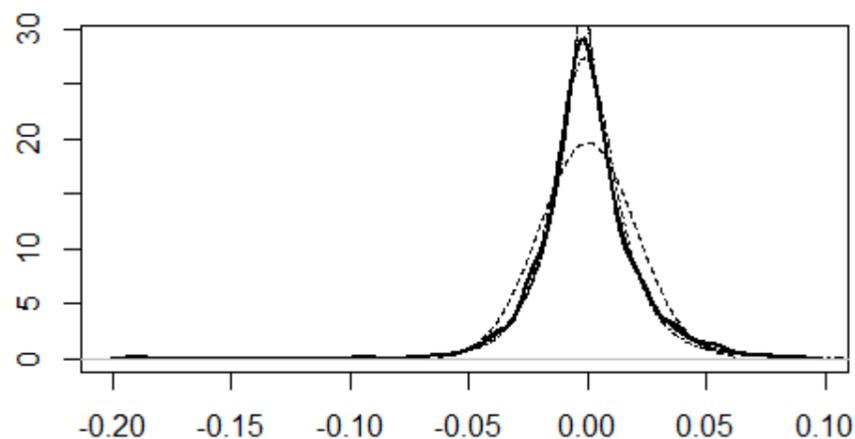


Рис. 1. Оценка распределений временного ряда банка «Санкт-Петербург».

Для отыскания распределения, наиболее подходящего для описания доходностей временных рядов, был использован информационный критерий Акаике.

В общем случае критерий формулируется следующим образом:

$$AIC = 2k - 2kn(L) \rightarrow \min ,$$

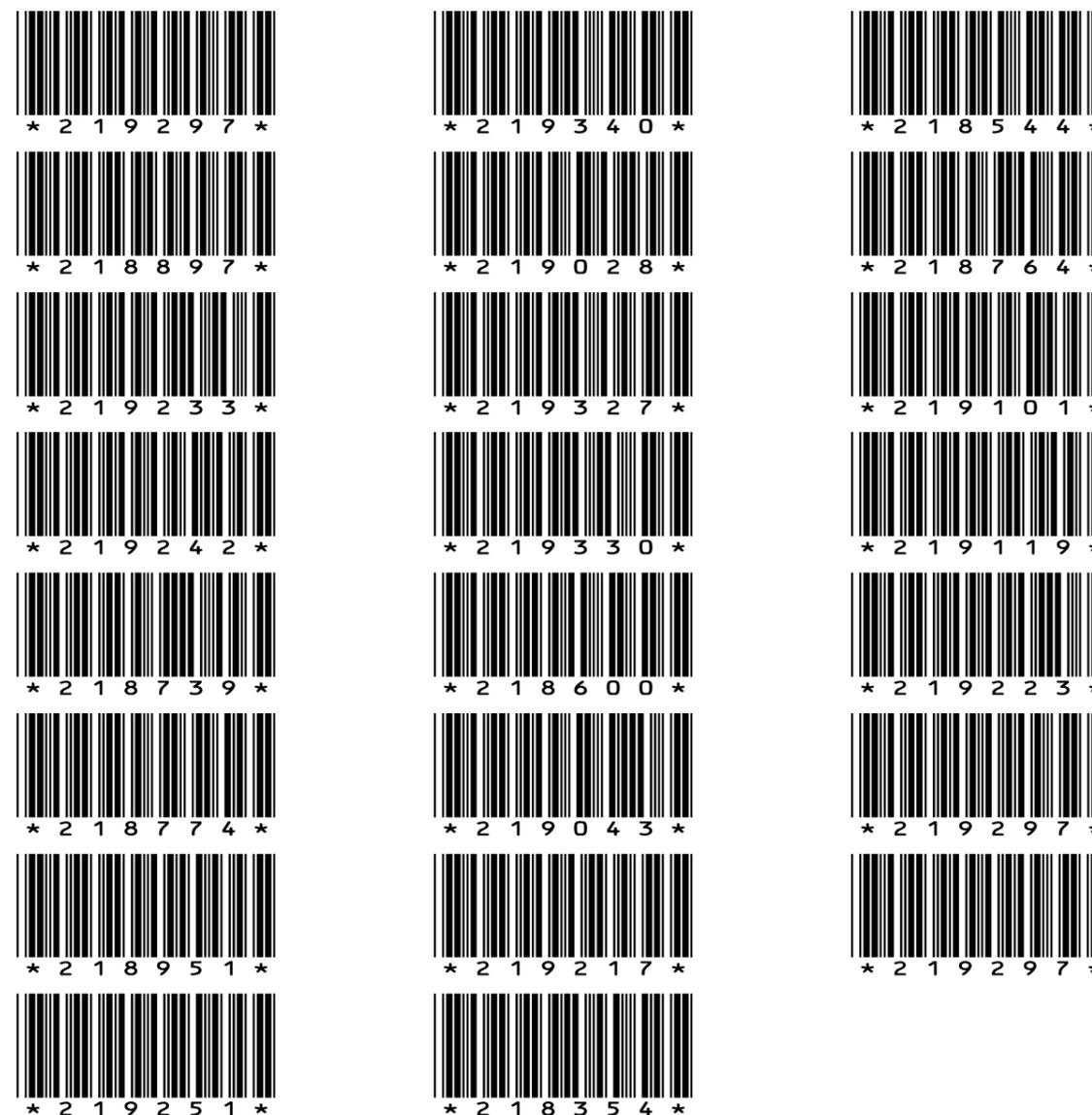
где k – количество параметров модели, L - максимизированное значение функции правдоподобия модели.

По результатам оценки наилучшим признано гиперболическое распределение. Значения информационного критерия Акаике для гиперболического, обобщенного гиперболического распределения и t-распределения Стьюдента близки, но значительно меньше, чем у нормального распределения.

Определив наилучшее распределение для каждого временного ряда, перейдем к оценке VaR и ES (Expected Shortfall).

Value-at-Risk (грань потерь)	Expected Shortfall (ожидаемые потери)
$P(x < VaR_{1-\alpha}) = 1 - \alpha$	$ES_{1-\alpha} = E(x x < VaR_{1-\alpha})$

Таблица 1. Формулы используемых мер риска.



Poltorak A. S., Gysarenko V. V., Voroshulova O. G. APPLICATION
FEATURES OF UNIFIED REGISTER OF TAX INVOICES IN UKRAINE 52

Investment activity and stock markets

Бохуа А.К., Коляков М.А. НЕСТАНДАРТНЫЕ РИСКИ УПРАВЛЕНИЯ
КАПИТАЛОМ..... 55

Ярошевська О.В. ПЕРВИННЕ ПУБЛІЧНЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ ЯК
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА .. 58

Бобровнича Н.С., Кротъ И.А. РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ
СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА..... 62

Human resources management

Лапин Д.А., Тюлежанова А.С. УПРАВЛЕНИЕ ГОРНЫМ
ПРОИЗВОДСТВОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 65

Бочарова Н.О., Гуменюк Л.О., Мартинюк Н.С., Скрипка Н.О. МЗП ЯК
БАЗИС СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТИВ В УКРАЇНІ 71

Гирина Т.Г. ПОДХОДЫ К СТИМУЛИРОВАНИЮ ТРУДА РАБОТНИКОВ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 74

Мегесь Н.М. ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЙ У
СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 79

Бочарова Н.О., Кашуба Н.І., Крутікова А.О., Михайлова М.С.
СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОДІЖНОГО СЕГМЕНТУ РИНКУ ПРАЦІ В
УКРАЇНІ 82

Бочарова Н. О., Шаповалова Т. А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 85

Дружиніна В. В., Гориславец К. О. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЄВРЕЙСЬКОГО ЕТНОСУ МІСТА:
ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПІДХІД 88

Воспользуемся методом Монте-Карло (объем моделируемой выборки – 1000000 значений, уровень значимости задан на уровне 0.05) для оценки VaR и ES, основываясь на полученных ранее распределениях:

	Стоимостная оценка риска
Va	- 0.034
R	
ES	- 0.048

Таблица 2. Итоговые значения VaR и ES.

Далее построим кривую VaR, которая используется для тестирования качества оценок. Она состоит из набора последовательных во времени значений VaR. Для этого разделим выборку обучающую (T1) и экзаменующую (T2). Объем обучающей выборки будет составлять 780 значений. Рассмотрим два варианта построение кривой VaR.

В первом случае для каждых 780 значений будет оцениваться параметры нормального распределения с дальнейшим моделирование распределения с помощью метода Монте-Карло (объем моделируемой выборки – 1000000 значений, уровень значимости задан на уровне 0.05).

Во втором случае для каждых 780 значений были оценены параметры 4 описанных выше распределений с выбором лучшего на основе информационного критерия Акаике с дальнейшим моделированием распределения с помощью метода Монте-Карло (объем моделируемой выборки – 1000000 значений, уровень значимости задан на уровне 0.05).

Для оценки полученных кривых в обоих случаях воспользуемся тестом Купика. Тест состоит в сравнении модельной и эмпирической частот превышений фактическими убытками границы VaR:

$$K = \sum I(x_t < VaR_t)$$

$$\alpha_0 = \frac{K}{T_2}$$

Гипотеза:

$$\alpha_0 = \alpha$$

Статистика:

$$S = -2 \ln((1 - \alpha)^{T_2-K} \alpha^K) + 2 \ln((1 - \alpha_0)^{T_2-K} \alpha_0^K) \sim \chi^2(1)$$

Построим кривые VaR для временных рядов:

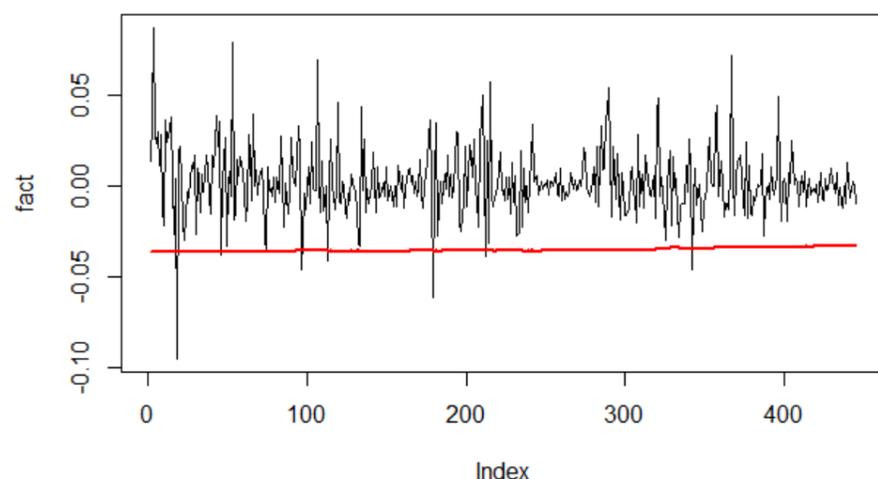


Рис. 2. Кривая VaR с подбором распределения на основе критерия Акаике временного ряда банка «Санкт-Петербург».

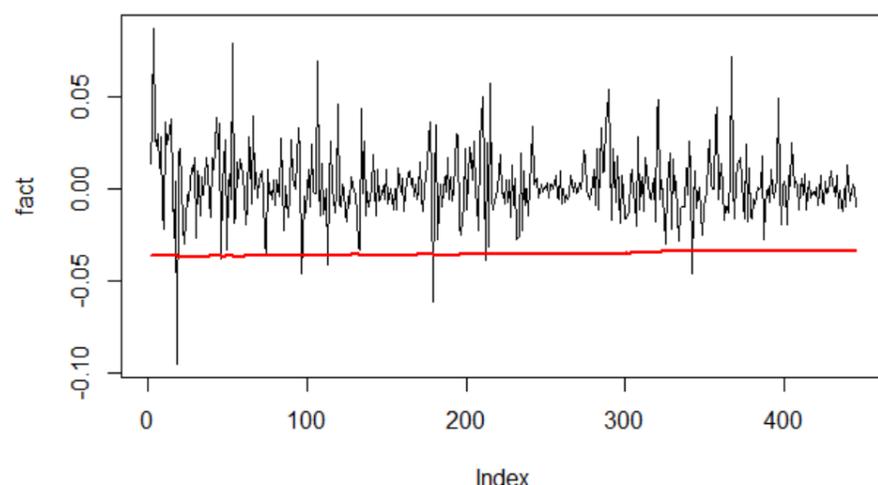


Рис. 3. Кривая VaR, построенная на основе нормального распределения временного ряда банка «Санкт-Петербург».

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCE

Banks and the banking system

Коляков М.А., Челышев Д.С. АНАЛИЗ КРИВОЙ VAR ДЛЯ АНАЛИЗА РОССИЙСКОГО БАНКА 3

Немеш А.И. ОЦЕНКА КАПИТАЛА БАНКОВ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ... 8

Таня Головки ФАКТОРИНГ: СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ..... 13

Foreign economic activity

Бокова В.О. УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ЗАРУБЕЖНЫМ КОМАНДИРОВКАМ 18

Величко Е. Ю., Печенка О.И. ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УКРАИНЕ 22

Лавина Н.Ю., Трушина Т.Д., Малютин Т.А., Чуйкова Е.В. КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ГРУЗОВ 25

Вишньовська С.М., Войцеховська Ю.В. ТЗОВ « ГАЛИЧИНА-ЗАХІД– СУЧАСНІ ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ 31

Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - ТУРЦИЯ: К НОВЫМ ФОРМАМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ 34

Financial relations

Алиев У.Ж. Сатмурзаев А.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ 37

Адельбаева А.К. ВОЛАТИЛЬНОСТЬ РЫНКА ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ..... 47

через 13 років в Кременчуці вже проживало 19880 чол. єврейської національності, що становило 22,2% всього населення.

Масове знищення єврейських жителів міста відбулося в роки Другої світової війни і вже середина і кінець ХХ століття відзначені переважно міграційними процесами, що приводять до різкого зниження єврейської нації міста і вже з 1959 р. по 1979 р. їх питома вага в чисельності міського населення постійно скорочується з 6,4% в 1959 р. до 2,2% в 1979 р. Але все ж в пострадянський період відбулося відродження єврейського життя.

Підводячи підсумок вищевикладеного, можна відзначити, що національне суспільство, зокрема єврейське населення міста, формується протягом тривалого періоду під впливом історико-географічних, суспільно-політичних, соціально-економічних, освітніх і культурних чинників. Демографічний чинник відігравав опосередковану роль, природний приріст був незначний, а поповнення єврейської громади здійснювалося за рахунок внутрішніх міграційних процесів, поглиблення суспільного поділу праці між містом і селом, що обумовлює вплив на динаміку і структуру національного складу місцевої громади та визначає особливості реалізації їх здібностей у професійній сфері, розвитку підприємницької діяльності міста.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Первая всеобщая перепись населения Российской империи 1897 г. Изд. Центр. Стат. Ком. Мин. Вн. Дел / Под ред. Н. А. Тройницкого. – Т. XXXIII. Полтавская губерния – СПб.: Тип. Т-ва худож. печати, 1904. – 315 с.

Подбор лучшего распределения на основе критерия Акаике	0. 04%
Нормальное распределение	0. 01%

Таблица 3. Тест Купика для кривых VaR

По полученным результатам видно, что гипотеза о совпадении модельной и эмпирической частот превышений фактическими убытками границы VaR при моделировании с помощью нормального распределения значительно ниже, чем при использовании гиперболического распределения.

Можно заключить, что использование гиперболического и обобщенного гиперболического распределения при моделировании распределения доходностей акций коммерческих банков себя оправдывает. Данный подход позволяет как оценить границу потерь, так и ожидаемые потери. Интересен и тот факт, что данные распределения лучше описывают «хвосты» распределений, позволяя получать более точную оценку.

Немеш Алена Игоревна

*магистрант экономического факультета
Вологодского государственного университета (ВоГУ)
г. Вологда, Российская Федерация*

Научный руководитель – Вихарева Елена Владимировна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры Финансы и кредит
Вологодский Государственный Университет (ВоГУ)
г. Вологда, Российская Федерация*

ОЦЕНКА КАПИТАЛА БАНКОВ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Одними из важных вопросов в банковской деятельности является оценка структуры собственного капитала коммерческих банков и определение его оптимального объема. Сбалансированный и достаточный капитал поддерживает работоспособность банка на всех этапах его функционирования и имеет важное значение для обеспечения его платежеспособности и устойчивости.

Основной целью формирования собственного капитала является обеспечение финансовой устойчивости банка, поэтому для более полной и качественной оценки собственного капитала необходим расчет относительных показателей, представленных в таблице 1. [1]

Рассмотрим более подробно некоторые из представленных коэффициентов с учетом их нормативного значения.

Доходность (оборачиваемость) собственного капитала -показатель характеризующий скорость использования собственного капитала и отражает эффективность управления ресурсами банка. Нормативных значений коэффициента оборачиваемости собственного капитала нет, необходимо исследовать динамику изменения данного показателя. Следует отметить, что за представленный период данный коэффициент увеличивался, изменения составили 0,21. [2,3]

Чистая рентабельность (экономическая отдача) собственного капитала - по усредненным статистическим данным рентабельность собственного капитала составляем примерно 0,1-0,12(в США и Великобритании). Для инфляционных экономик, таких как российская, показатель должен быть выше. В коммерческих банках Вологодской области данный показатель имеет очень маленькое значение, которое с каждым годом становится меньше, на 1 января 2016 года он составляет

чисельність зростає в 3,5 рази і становить 29890 чол. з 63 тис. жителів міста. На урбанізацію єврейського народу вплинув Указ царя від 1804 р., згідно з яким євреї були зобов'язані покинути села протягом 3–4 років і переїхати в міста, в яких повинні були реалізовувати свої здібності з продажу бакалійних товарів, закупівлі та продажу хліба, полотна, смоли, з торгівлі вином, виготовленні одягу і взуття, у розміні грошей, продажу інших дрібниць, тобто можна відзначити, що євреїв залучали ті сфери підприємницької діяльності, які були пов'язані з «живими» грошима. І цей факт підтверджується тим, що важкі умови праці та побуту на новозбудованій фабриці сукнарства (1809–1813 рр.) спровокували втечу робітників-євреїв і закриття фабрики.

Зі збільшенням чисельності єврейського населення з'являється потреба в докорінні зміні євреїв в Росії, серед заходів яких створення освітніх установ для євреїв: державних шкіл, громадського училища Талмуд-Тора, приватних єврейських училищ.

Перераховані вище фактори, що впливають на формування і розвиток єврейської громади Кременчука варто доповнити культурними, спрямованими на розвиток духовної сторони нації. Про це свідчить відкриття в місті Великої хоральної синагоги, благодійних організацій, серед яких була безкоштовна єврейська лікарня, товариство допомоги бідним євреям, товариство взаємодопомоги учням Талмуд-Тори, товариство допомоги єврейським вчителям, які жили в інших містах, комітети допомоги біженцям з прифронтових територій (1914 р.). Кінець XIX ст. – початок XX ст. можна ознаменувати періодом розвитку підприємницької діяльності євреїв, більшість з яких були власниками аптек, фотографій, страхових агентств, млинів, цегляних і лісопильних заводів, перукарень, а деякі освоїли професії інтелектуальної праці – інженери, лікарі, артисти, вчителі, письменники і т.д. Це все свідчить про внесок євреїв у соціально-економічний розвиток міста.

Однак крім позитивного впливу чинників спостерігається і негативні прояви, виражені в військових діях 1914 р. і суспільно-політичні події 1917–1919 рр. Єврейська громада міста страждало від голоду і безробіття, народ реєструвався на біржі праці, все це приводило до зниження рівня і якості життя єврейського населення, розвалу економіки, що послужило сильним поштовхом до зміни чисельності в сторону його зниження і вже в 1926 році єврейське населення міста становило 28990 чол. (49,4% загальної кількості населення), а

д.е.н., доц. Дружиніна В.В., Гориславець К. О.
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, Україна

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЄВРЕЙСЬКОГО ЕТНОСУ МІСТА: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПІДХІД

При дослідженні історичного розвитку міста великий науковий інтерес представляє його етнічна складова, так як це дозволяє оцінити, з одного боку, багато сторін демографічної, міграційної та, відповідно, виробничої ситуації міста, з іншого боку, дозволяє визначити фактори, під впливом яких відбувається процес урбанізації. У зв'язку з цим зростає практична значимість історичного досвіду розвитку міста, облік якого дозволить сформувати вектори перспективного розвитку не тільки міста, а й регіону в цілому.

Перш ніж досліджувати теперішню ситуацію міста Кременчука необхідно звернутися до його історії, зокрема факторів і джерел формування національного складу населення міста. До Другої половини XVIII століття населення міста було виключно українське, но під впливи суспільно-політичних подій, а також за рахунок того, що територія міста Кременчука має вигідне географічне положення та розташовано на перетині торговельних шляхів, воно перетворюється із моноетнічного міста в багатонаціональне. Із 40 національностей, зареєстрованих на Полтавщині, у Кременчуці проживало 35. За даними 1 Всеросійського перепису населення 1897 р. можна спостерігати, що на території міста мешкали українці (30,12%), росіяни (19,25%), білоруси (0,45%), євреї (46,95%), поляки (1,74%), німці (0,69%), татари (0,44%) та інші [1, с. 7]. Згідно структури національного складу населення панівним етносом є євреї, і це було не випадково. На таку обставину вплинули чинники, першим з яких є розташування міста на вигідному торговельному шляху, що приваблювало таких підприємливих людей як євреї.

І якщо в 1840 році чисельність єврейського населення нараховувалась 4567 чол., серед яких 2336 чоловіків і 2231 жінка, то через 23 роки їх чисельність зросла в 1,86 рази і склала 8493, а ще через двадцять років

0,01, тогда как в 2013 году он был 0,05. Данный показатель имеет большое значение и говорит о том, что банки Вологодской области недостаточно эффективно используют собственный капитал, что сказывается на их доходности и эффективности.

Таблица 1. - Показатели эффективности и достаточности капитала банков Вологодской области за период 2013-2016 гг. (на начало года)

№	Наименование показателя	Значение показателя				Изменен. 2016/2013
		2013	2014	2015	2016	
1	Доходность (оборачиваемость) собственного капитала	0,89	0,78	1,05	1,10	0,21
2	Чистая рентабельность (экономическая отдача) собственного капитала	0,05	0,02	0,02	0,01	-0,04
3	Финансовый леверидж	6,86	6,50	6,10	5,21	-1,65
4	Покрытие средств клиентов собственным капиталом	0,20	0,22	0,24	0,27	0,07
5	Покрытие депозитов физических лиц основным капиталом	0,28	0,28	0,27	0,23	-0,06
6	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,13	0,13	0,14	0,16	0,03
7	Цена собственного капитала	0,07	0,06	0,07	0,05	-0,01
8	Соотношение основного и дополнительного капитала	1,88	2,89	3,66	3,08	1,20
9	Структура основного капитала	-	-	-	-	-
10	Коэффициент иммобилизации	0,32	0,29	0,29	0,29	-0,03
11	Маржа прибыли	0,76	1,32	2,33	0,89	0,13
12	Коэффициент	0,23	0,26	0,31	0,32	0,09

достаточности капитала						
------------------------	--	--	--	--	--	--

Коэффициент финансового левериджа – это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации. Оптимальным, особенно в российской практике, считается равное соотношение обязательств и собственного капитала (чистых активов), т.е. коэффициент финансового левериджа равный 1. Допустимым может быть и значение до 2 (у крупных публичных компаний это соотношение может быть еще больше). У коммерческих банков Вологодской области значение данного коэффициента превышает 5, что говорит о том, банки теряет финансовую независимость, и их финансовое положение становится крайне неустойчивым. При этом необходимо отметить снижение значения данного показателя за представленный период на 1,65. [4,5]

Покрытие средств клиентов собственным капиталом- значение данного коэффициента находится примерно в одном диапазоне, при этом рекомендуется увеличивать значение данного показателя, за счет роста собственных средств. Покрытие депозитов физических лиц основным капиталом- значение данного коэффициента за представленный период имеет тенденцию к снижению прежде всего это связано с увеличением доли депозитов и при этом снижение основного капитала.

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от привлеченных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение. [6,7] Данный коэффициент на небольшую долю возрос, но данный рост не достаточен для эффективной и устойчивой работы банковского сектора региона.

Соотношение основного и дополнительного капитала- данный коэффициент увеличивается с каждым годом, данное увеличение связано со значительным преобладание основного капитала над дополнительным.

Коэффициент иммобилизации. Отражает уровень покрытия собственными оборотными средствами иммобилизованных активов (активов, отвлечённые из оборота). Нормативное значение равно 0,02. Значительное превышение связано с низким уровнем основных средств и нематериальных

створення нових робочих місць через створення сприятливого інвестиційного режиму в країні та за рахунок розвитку малого й середнього бізнесу;

державна підтримка на ринку праці, за рахунок надання субсидій на підвищення кваліфікації або перепідготовку працівників, надання пільгових кредитів і податкових пільг для відкриття нових підприємств;

подальше створення умов для працевлаштування молоді.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. HeadHunter. Барометр ринку праці України: перше півріччя 2016 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://hh.ua/article/19026>
3. Профспілка працівників освіти і науки України. Ситуація на ринку праці в Україні у січні-травні 2016 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pon.org.ua/novyny/4960-situasya-na-rinku-prac-v-ukrayin-u-schn-travn-2016-roku.html>
4. Новини України і світу. Новини сьогодні. 7Dniv.info. Ринок праці в Україні: коли цифри не відображають істину. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://7dniv.info/analytics/73683-rinok-prac-v-ukrain-koli-cifri-ne-vdobrazhaiut-stinu.html>
5. Буряк П.Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, М.І. Григор'єв. – К.: Центр навчальної літератури 2004.

або 4,3 млн. осіб працювали у неформальному секторі економіки без оформлення трудових стосунків (у 2014 році питома вага таких осіб становила 25,1% зайнятого населення) [3].

Станом на 2015 рік в Україні є наявними майже півмільйона офіційних безробітних. Однак це не цілісна картина, далеко не всі українці після втрати робочого місця йдуть в центр зайнятості та реєструють свою нездатність самостійно знайти роботу. Згідно промови голови Державної служби зайнятості Сергія Кравченко: «40% усього ринку праці зараз знаходиться в тіні, а лише за 2015 рік з легального ринку праці пішли 600 тисяч людей. Відтак, рівень безробіття серед населення – найвищий за всі роки існування України. Майже чверть молодих людей в країні не може знайти роботу. Наразі в Україні кількість претендентів на одне робоче місце варіюється від 13 до 19 осіб. За оцінками Міжнародної організації праці, станом на кінець 2015 року в порівнянні з III кварталом безробіття серед населення віком 15–70 років в Україні збільшилося на 0,9 в.п. та становило 9,5%. Цей показник серед осіб працездатного віку в 4 рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття» [4].

Відтак основними причинами безробіття є: низький рівень заробітної плати; невідповідність системи підготовки фахівців потребам ринку праці; політичні та економічні події, що відбуваються в країні та в світі; нераціональна структура галузевої зайнятості; незадоволеність умовами праці; обмежені можливості кар'єрного зростання [5].

Висновки і пропозиції. Таким чином, проблема з подолання кризових явищ, на ринку праці потребує комплексної державної та регіональної політики. Зокрема, нами пропонується:

прогнозування основних тенденцій на ринку праці, що надасть можливість чітко орієнтуватись у ситуації та адекватно планувати подальший розвиток економіки;

вдосконалення системи оплати праці з метою відродження основних її функцій;

збільшення попиту на робочу силу, як з боку приватного так і з боку державного сектору економіки;

актив. Высокий показатель может свидетельствовать о том, что банки не развивают материальную базу.

Маржа прибыли- отражает эффективность управления расходами и политики установления цен на услуги банка. Больше всего значение данного показателя было в период 2014-2015 года. Данная тенденция отрицательно характеризует работу банков т.к. это связано со снижением прибыли до налогообложения.

Норматив достаточности собственных средств (капитала) Н1.0 – основной норматив, который обязаны соблюдать все кредитные организации. Это один из наиболее важных показателей надежности банка. Характеризует способность банка нивелировать возможные финансовые потери за свой счет, не в ущерб своим клиентам. Минимальное его значение, установленное регулятором 0,08. За весь представленный период значение данного показателя превышает норматив, т.к. собственный капитал банков увеличивается, а сумма работающих активов практически неизменна, что говорит о достаточно консервативной и осторожной политике банков региона. [8]

Подводя итоги проведенного анализа, считаем целесообразным следующие совершенствования в работе коммерческих банков Вологодской области:

- для повышения рентабельности собственного капитала необходимо наращивать чистую прибыль банков. Одним из способов может быть совершенствование структуры банка, размещение дополнительных офисов и их работе, снижение затрат банка.

- одним из вариантов повышения прибыли банка может быть проведение маркетинговых исследований который позволят создать новый кредитный продукт интересный большей части населения данного региона.

- также одним из направлений совершенствования может стать, снижение уровня финансового левериджа, данный эффект может быть достигнут за счет увеличения привлеченных средств клиентов. Например, с помощью создания нового депозитного продукта или выпуска в обращение ценных бумаг.

Список использованной литературы

1. Сайт Центрального Банка России – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

2. Советова Н.П. Структурно-сопоставимая оценка инновационного потенциала региона // Проблемы современной экономики. – 2014. - №2 (50). – С.254-257.
3. Вихарева Е.В. Требования к выпускным квалификационным работам магистров, обучающихся по экономическим направлениям /Е.В.Вихарева// Новые информационные направления в науке нового времени: сборник статей Международной научно-практической конференции, 5 октября 2016 / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 232-234
4. Вихарева Е.В., Немеш А.И. Оценка современного состояния банковского сектора Вологодской области / Е.В.Вихарева, А.И.Немеш // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: коллективная монография / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 4-26
5. Советова Н.П., Наместникова Е.Ю. Разработка модели рейтинга образовательных услуг // Проблемы современной экономики. – Санкт-Петербург, 2015. - №2 (54). – С.346-348.
6. Вихарева Е.В. Методические основы оценки собственного капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В. Вихарева// Новая наука: от идеи к результату: международное научное периодическое издание по итогам Международной научно–практической конференции 29 марта 2016. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 99-104
7. Вихарева Е.В. Корпоративное кредитование: методика проведения анализа в современных условиях / Е.В. Вихарева// Новая наука: от идеи к результату. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – с. 34-39.
8. Вихарева Е. В. Требования к выпускным квалификационным работам магистров, обучающихся по экономическим направлениям / Е. В. Вихарева // Новые информационные направления в науке нового времени / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 232-234

Бочарова Н. О., к.е.н., доцент кафедры менеджменту, Шаповалова Т. А.
*Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь,
 Запорізька обл., Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Ринок праці є складовою частиною економічної системи країни, він ототожнює більшість політичних і соціаль-економічних процесів, що держави. Сучасний стан ринку праці формується під впливом триваючого спаду виробництва, фінансовою збалансованістю економіки, недостатнім реформуванням господарського механізму. Тому дослідження тенденцій його зміни було й залишається однією з найбільш актуальніших проблем у суспільстві.

Мета статті. Дослідження сучасного стану ринку праці в Україні та обґрунтування можливих тенденцій його розвитку.

Аналіз основних досліджень і публікацій з теми. Дослідження питань щодо стратегічного розвитку ринку праці в умовах трансформації економіки. Досліджували наступні вчені-науковці Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Григор'єв М. І. [5].

Виклад основного матеріалу. Стан ринку праці та процеси у сфері зайнятості населення належать до соціально-економічних пріоритетів будь-якого економічно-розвинутого суспільства. Фактично за умов сьогодення, стан ринку праці характеризується наявністю певних проблем.

За оцінками Державної служби статистики України, у 2015 р., порівнянно з попереднім роком, обсяг промислового виробництва скоротився на 13,6%, сільського господарства - на 4,8% [1].

З другого півріччя 2015 року до кінця першого півріччя 2016 року обсяг пропозиції роботи зріс більш ніж на третину. Поряд з ним спостерігається зниження активності пошукачів робочих місць [2].

У цілому по країні чисельність зайнятого населення у віці 15-70 років, становила лише 16,4 млн осіб, а рівень зайнятості 56,7% (у 2014 році, відповідно, 18,1 млн. та 56,6%). При цьому серед зайнятого населення 26,2%

Висновки і пропозиції. Враховуючи світовий досвід і власну специфіку геосоціальної та економічної політики України, вважаємо, що перспективними напрямками регулювання молодіжної зайнятості мають бути:

- формування в рамках державної системи професійної освіти необхідної правової, соціально-економічної, інформаційної, матеріальної бази її розвитку;
- якісне оновлення форм і методів роботи з молоддю та включення системи профорієнтації молоді в структури управління на всіх рівнях;
- забезпечення цілісності функціонування різних структур у системі професійної освіти, включаючи навчальні заклади, служби зайнятості, соціальні служби, молодіжні організації.

Реалізація даних напрямів забезпечить органічне включення системи орієнтації молоді в господарський механізм ринкової економіки та стане запорукою нагромадження ефективного людського потенціалу держави на перспективу.

Список використаних джерел:

1. Васильченко В. С. Державне регулювання зайнятості: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 252 с.
2. Гаркавенко Н. О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку праці //Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №4. – С.168-172.
3. Демуш О. Б. Розвиток ринку праці в умовах трансформації економіки : Дис. канд. наук: 08.00.07 - 2008.
4. Онікієнко В.В., Ткаченко Л.Г., Ємельяненко Л.М. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / За ред. В.В. Онікієнка. - К.: РВПС України НАН України, 2007. - 286 с.

Таня Головка

ФАКТОРИНГ: СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

На даному етапі практично кожне підприємство в Україні стоїть та етапі занепаду, відбувається скорочення виробництва та продажу продукції. Відповідно з'явилась проблема взаємовідносин між постачальниками та покупцями, а саме відсутність змоги виплачувати грошові кошти покупцем за поставлену продукцію постачальнику. Проте за останні роки роль такого виду банківського кредитування, як факторинг, набуває попиту з боку клієнтів банку, хоча зараз спостерігається тенденція до спаду через нестабільний стан банківської системи, який спричинений кризою в Україні. Кількість банків постійно зменшується, про це свідчать показники банківської системи в Україні (таблиця 1).

Таблиця 1 – Основні показники діяльності банків України в 2016 році [1]

Назва показника	01.02.16	01.03.16	01.04.16	01.05.16	01.06.16	01.07.16	01.08.16	01.09.16
Кількість діючих банків	116	113	111	109	106	102	101	100
з них: з іноземним капіталом	41	41	43	42	41	39	39	39

Основні теоретичні концепції розвитку факторингових послуг в Україні були розроблені вітчизняними економістами: М. Козакова, О. Дзеніс, А. Токунова, А.Герасимович, Н.Внуковою, А.Савченко, А.Лобановою та іншими.

Термін «факторинг» походить від латинського "facere" - діяти, робити. Він являє собою виплату боргових вимог, що виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів та надання послуг на умовах комерційного кредиту [2]. Дана послуга допомагає вирішити поточні фінансові проблеми за рахунок

отримання фінансування від комерційного банку під дебіторську заборгованість.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг станом на 30.09.2015 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 378 фінансові компанії, які мають право надавати послуги факторингу.

Протягом 9 місяців 2015 року фінансові компанії уклали 9 544 договорів факторингу на загальну суму 11 561,3 млн. грн., виконали 8 548 договорів на суму 12 894,4 млн. грн. Діючими на кінець 3 кварталу 2015 року залишалось 7 278 договорів факторингу.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги є джерела їх фінансування, а саме нас цікавить банківський факторинг, тому детальніше розглянемо в таблиці 2 джерела фінансування даного виду послуг [3].

Таблиця 2 – Джерела фінансування укладених факторингових операцій, млн. грн.

Джерела фінансування	9 місяців 2013	9 місяців 2014	9 місяців 2015	Темпи приросту (9 місяців 2015/ 9 місяців 2014)	
				Абсолютний	%
Власні кошти	2 294,6	8 139,7	9 491,3	1 351,6	16,6
Позичкові кошти юридичних осіб (крім банківських кредитів)	228,6	518,7	999,8	481,1	92,8

Продовження таблиці 2

Банківські кредити	2 194,1	4 561,1	733,9	-3 827,2	-83,9
Інші джерела	90,4	1 068,9	336,3	-732,6	-68,5
Всього	4 807,7	14 288,9	11 561,3	-2 727,6	-19,1

Станом на 30.09.2015, порівняно з відповідною датою 2014 року, відбулося збільшення фінансування факторингових операцій за рахунок:

Мета: дослідження основних тенденцій ринку праці в сегменті молодіжного безробіття та обґрунтування можливих напрямів його подолання.

Виклад основного матеріалу. Ринок праці є найбільш складним і динамічним елементом ринкової економіки. Він визначає рівень розвитку соціально - трудових відносин й формує трудовий потенціал держави на майбутнє. В цьому контексті вагоме значення посідають аспекти працевлаштування молоді як базису носіїв робочої сили на перспективу. Відтак, наявність молодіжного безробіття — це досить неприємний факт для кожної країни. Чисельність безробітних в Україні у I півріччі 2015 року становила 1,7 млн. осіб. Серед молоді у віці до 25 років рівень безробіття залишається більш як удвічі вищим, ніж в середньому по країні – 21,3% економічно активного населення. Зарубіжний досвід свідчить, що серед трудових ресурсів країн Східної Європи молодь становить менш ніж 30%, але безробіття у віці до 25 років становило близько 15%. Із загальної чисельності безробітних 1,8 млн. осіб, або 76,4%, раніше працювали, а решта 0,4 млн. шукали роботу вперше та не мали досвіду роботи. До останньої категорії в основному належала молодь, яка була не працевлаштована після закінчення навчальних закладів. Так, частка осіб віком 15-24 роки серед безробітних без досвіду роботи у 2014 р. складала 67,3%, а молоді віком 25-29 років – 16,9%. Найвищий рівень безробіття у 2005-2014 рр. стабільно спостерігається у віковій групі 15-24 роки. При цьому потрібно відмітити, що рівень безробіття у цій віковій групі стрімко зростає: 14,9% у 2005 р., 17,4% у 2010 р., 23,1% у 2014 р.

Таким чином сучасний стан молодіжного ринку праці в Україні характеризується наявністю низки проблем, зокрема:

- диспропорція у співвідношенні між попитом і пропозицією робочої сили;
- значна середня тривалість молодіжного безробіття;
- наявність вимушеної неповної та тіньової зайнятості молоді;
- необхідність підвищення рівня професійної освіти відповідно до сучасних економічних умов;
- забезпечення належного рівня оплати праці з метою підвищення життєвого рівня населення й забезпечення розширеного відтворення робочої сили;
- відток талановитої молоді у країни Заходу.

Бочарова Н. О., к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Кашуба Н.І.,

Крутікова А.О., Михайлова М.С.

*Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь,
Запорізька обл., Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОДІЖНОГО СЕГМЕНТУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Ключові слова : *ринок праці, безробіття, зайнятість, трудовий потенціал.*

Keywords : *labor market , unemployment , employment, labor potential.*

Постановка проблеми: Ринок праці – найбільш складний елемент ринкової економіки, адже в умовах сьогодення трансформація функції регулювання зайнятості синхронізується з темпами приватизації та роздержавлення власності, динамікою розвитку ринкового сектора економіки, створенням дієвого господарського механізму місцевого самоврядування ,формуванням механізму взаємодії територіальних органів влади з професійними об'єднаннями і роботодавцями стосовно впливу на рівень заробітної плати та стимулювання попиту на працю. Через посилення дисбалансу між попитом і пропозицією праці, зниженням рівня економічної активності, зростанням рівня безробіття, збільшенням частки молоді, зайнятої у неформальній сфері економіки, найбільш уразливим є молодіжний сегмент ринку праці. Це обумовлює проблематику та актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В даному спрямуванні працювали такі сучасні вчені - науковці як Васильченко В.С., Гаркавенко Н.О., Демуш О.Б., Онікієнко В.В. [1-4]. Проте і понині недостатньо дослідженими залишаються проблеми перспектив розвитку вітчизняного молодіжного ринку праці.

власних коштів на 16,6% (1 351,6 млн. грн.);

позичкових коштів юридичних осіб (крім банківських кредитів) на 92,8% (481,1 млн. грн.).

В той же час, відбулося зменшення фінансування факторингових операцій за рахунок банківських кредитів на 83,9% (3 827,2 млн. грн.). Це в свою чергу пов'язано з тим, що протягом певного періоду обсяг та кількість укладених факторингових договорів буде скорочуватись, оскільки відбувається процес закриття неплатоспроможних банків, а кількість кредитних зобов'язань, які можуть бути предметом факторингових договорів зменшиться.

Доцільно також виділити такі проблеми здійснення факторингових операцій у банку, як:

падіння банківської системи за останні роки, а саме скорочення кількості банків та збитковістю їх діяльності;

неузгодженість нормативно-правових актів щодо факторингового фінансування та не досконалість методичних підходів щодо здійснення даного виду послуги, а саме: норм законів «Про банки і банківську діяльність», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» і Господарського кодексу з нормами Цивільного кодексу в частині регулювання уступки вимоги, поруки, позики, зокрема, кредиту і факторингу. А також невідповідність положень українського законодавства щодо факторингової діяльності міжнародним стандартам у цій сфері [4];

низький рівень довіри до українського бізнесу з боку інвесторів і низький рівень населення до банків;

відсутність у банківських установах відповідних служб, які мають можливість адміністративного впливу на боржника та перевірка безпечності даної операції для її сторін;

відсутність окремого положення про ведення факторингових операцій, що спричинює наявність різних підходів до обліку даного виду послуг.

Відповідно до перелічених проблем їх подолання потрібно розпочати з удосконалення законодавства. Крім того планується завершити комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року, адже процедуру приєднання до конвенцій УНІДРУА (Міжнародний інститут з уніфікації приватного права, Міжнародна незалежна міжурядова організація) «Про

міжнародний факторинг» та «Про міжнародний фінансовий лізинг» так і не вдалося провести [2].

Дана стратегія була створена в 2008 році, але за останні 8 років відбулися лише незначні наближення до поставлених цілей. Тому було б доцільно створити певний орган, який буде займатись активізацією цієї стратегії, адже вона є перспективною, який би контролював розвиток факторингу в Україні. Такі організації функціонують в розвинених країнах. На міжнародному рівні діють: Східноєвропейська факторингова асоціація, Міжнародна факторингова асоціація [4].

Адже подолавши вище зазначені проблеми банк отримує перспективні можливості, а саме:

- за рахунок залучення на обслуговування платоспроможних покупців (дебіторів) постачальника відбудеться збільшення клієнтської бази;
- можливість отримувати додаткові джерела доходів;
- порівняно з кредитними операціями зменшення обсягів резервування за факторингом.

Також для кращого розвитку факторингових послуг потрібно провести комплекс заходів, який передбачає усунення певних недоліків податкової системи: надання відповідних пільг в оподаткуванні при використанні факторингу, спрощення системи розрахунків між сторонами угоди, введення серйозних заходів щодо запобігання невиконання зобов'язань між клієнтами. Проведення стабілізації ситуації на грошово-валютному ринку та подальше зниження облікової ставки Національного Банку України. Тобто, для вирішення проблем розвитку надзвичайно перспективного напрямку банківських послуг у формі факторингу необхідне втручання держави та бажання фінансових та банківських структур у поширенні даного виду послуги.

Список використаних джерел:

1. Показники банківської системи. Основні показники діяльності банків України станом на 01.02.2016-01.09.2016 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

підприємствами, іноземними компаніями, що прийшли в Україну, і зрештою вітчизняними підприємствами [2].

Як видно з наведених вище даних, проблеми які виникають у сфері впровадження сучасних персонал-технологій в систему управління на підприємствах, недостатньо вирішені. Тому актуальним залишається питання вивчення закордонного досвіду не лише роботи з персоналом, а й удосконалення роботи над новими проектами націленими на розвиток та впровадження сучасних персонал-технологій. В свою чергу керівники повинні бути зацікавленими в впровадженні сучасних інновацій та стимулювати працівників, що в результаті призведе до збільшення прибутку через підвищення ефективності праці.

Література:

1. Мансуров Р. Е. Как повысить эффективность персонала? Займитесь HR-брендингом! / Р. Е. Мансуров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/articles/personal/12.htm>
2. Масхма М. Б. Сучасні зовнішні технології підбору кадрів / М. Б. Масхма [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2013/3011/1/Mahsma.pdf>
3. Премія HR-бренд Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://hrbrand.com.ua/4.php>
4. Третьяк О. П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві / О. П. Третьяк // Науковий вісник НЛТУ України – 2014. – Вип. 24.4. – С. 389-395.

процесі його наймання, використання, розвитку та звільнення з метою отримання найкращих результатів трудової діяльності. Основною метою управлінських персонал-технологій є оптимізація та підвищення результативності управлінського процесу щодо роботи з персоналом, що досягається через пошук та застосування більш ефективних методів управління персоналом, які сприяють раціоналізації процесу управління. Саме персонал-технології дають змогу мінімізувати витрати на управління персоналом підприємства, що сприяє підвищенню ефективності його використання [4].

На сьогодні також однією з найбільш відомих та ефективних маркетингових персонал-технологій є формування персонал-іміджу організації – HR-брендинг. Враховуючи те, що в сучасних умовах вже роботодавець бореться за найкращих, професійних співробітників, напрямок створення сприятливого іміджу роботодавця або HR-брендинг набуває все більшого значення. HR-брендинг – це комплекс цілеспрямованих заходів щодо формування позитивного іміджу роботодавця з метою постійного залучення кращих із кращих фахівців у своїй галузі [1].

Що ж стосовно практичного застосування даної технології, то група компаній HeadHunter (hh.ua), яка на даний момент визнана одним з кращих онлайн-ресурсів для пошуку роботи і найму персоналу, є організатором незалежної щорічної премії за найбільш успішну роботу над репутацією компанії як роботодавця. «Премія HR-бренд» – це визнання успіху компанії в бізнес-співтоваристві, серед експертів і колег, клієнтів і здобувачів. Мета даної премії: просунути сучасні методи управління персоналом в професійному співтоваристві HR, підвищити значимість комплексної роботи над проектами, націленими на розвиток HR-бренду компанії. «Премія HR-бренд» існує в Україні з 2011 року, з 2006 року в Росії, з 2013 року в Казахстані, а з 2014 року і в Білорусії [3].

Останнім часом усе впевненіше у практику вітчизняного господарювання входять нові технології добору персоналу, що з'явилися і набули свого розвитку в розвинутих країнах Заходу ще в середині 50-х років ХХ століття. По мірі формування українського ринку праці, розвитку його інфраструктури ці технології стають усе більше затребуваними спільними

2. Факторингові операції: механізм проведення, ризику, оподаткування, облік, аналіз та аудит/ А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович// Аудитор України. – 2008. - №15 – с. 16-24.
3. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 9 місяців 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_9_2013%20all-1.pdf
4. Токунова А., Аналіз змін законодавства України щодо факторингу [Електронний ресурс] / А. Токунова // Право України – 2011 - №1 – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/> – Назва з домашньої сторінки.
5. Козакова М.О. Факторинг на ринку фінансових послуг України// М.О.Козакова [Електронний ресурс] : / НБУ ім. В. І. Вернадського. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/Magisterium/Economy/2011_44/08_kazakova.pdf
6. Дзеніс О. О. Факторингові операції як засіб збільшення підприємством обсягів виробництва та реалізації продукції [Електронний ресурс] : / О. О. Дзеніс, С. Й. Дрейслер. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/2107/1/231-236.pdf>

Foreign economic activity

студентка Бокова В. О.

*Керченского государственного морского технологического
университета*

УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ЗАРУБЕЖНЫМ КОМАНДИРОВКАМ

Поездка сотрудника по приказу руководства за границу России считается зарубежной командировкой. Командировки бывают:

краткосрочные – продолжительностью до 40 дней, не считая времени нахождения в пути;

длительные – продолжительностью от 40 дней и до одного года, не считая времени в пути.

Приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку (форма № Т-9) является основанием для направления работника в командировку. В случае если в командировку направляется группа лиц, оформляется приказ (распоряжение) о направлении работников в командировку (форма № Т-9а); командировочное удостоверение (форма № Т-10), которое выписывается только при поездках в страны СНГ; служебное задание (форма № Т-10а), подписанное руководителем структурного подразделения. В служебном задании необходимо указывать профессию (должность) работника, место назначения, дату начала и окончания командировки, ее цель; отчет о командировке (форма № Т-10а), который составляется после возвращения из заграничной командировки; авансовый отчет (форма № АО-1) вместе с приложенными документами, подтверждающими производственные расходы.

За каждый день командировки, включая выходные и нерабочие праздничные дни, а также за дни нахождения в пути работнику выплачиваются суточные в иностранной валюте в том размере, который установлен в коллективном договоре или в ином локальном нормативном документе организации (п. п. 11, 16 Положения №749).

Наиболее распространенным вариантом финансирования зарубежных командировок является выдача командируемому аванса (подотчетной суммы) в

Мегесь Н.М.

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,
Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Одним з головних об'єктів стратегічного управління на сучасному етапі в Україні є персонал. Він найважливіший стратегічний ресурс який сприяє підвищенню економічного розвитку. Сучасна система персонал-технологій є надзвичайно складною та багатогранною, тому впровадження інноваційних технологій управління персоналом на підприємствах України є досить проблемним. Лише незначна частина компаній України підвищує ефективність своєї діяльності шляхом впровадження сучасних підходів, причини такої ситуації - це відсутність фінансування сучасних проектів та недостатньо кваліфікований управлінський персонал.

Метою дослідження є аналіз сучасних персонал-технологій на підприємствах, їх застосування та практичне впровадження як на вітчизняних, так і на зарубіжних підприємствах, для підвищення темпів економічного розвитку та конкурентоспроможність підприємств.

Персонал найважливіший стратегічний ресурс підприємства, який визначає його конкурентоспроможність та перспективи. Тому на сучасному етапі саме цей ресурс є одним із головних об'єктів управління. В умовах швидкого розвитку ринкової економіки, суб'єктів її ринку, сучасні системи управління на більшості підприємств повинні характеризуватися новими методами впливу на колектив для досягнення поставленої цілі. На сьогодні важливими питаннями для системи найму та адаптації є їх вдосконалення за допомогою сучасних персонал-технологій, які б враховували зовнішні і внутрішні чинники, стратегічну спрямованість, могли пристосовуватись до природної реакції на надмірну стихійність ринку. Під персонал-технологією розуміють сукупність прийомів, способів, форм і методів впливу на персонал у

Исходя из рассмотренного материала, можно сделать вывод, что подходы к стимулированию работников для достижения поставленной цели и конечных показателей, характеризующих всю организацию в целом, могут быть различными. Выбор конкретного подхода зависит от руководителя организации и от желаемых результатов. При этом нужно четко понимать, что отсутствие мотивации персонала к достижениям поставленных целей не приведет к повышению показателей производительности труда. Поэтому руководящему составу высшего учебного заведения необходимо детально изучать последствия каждого подхода к стимулированию труда персонала.

Литература

1. Гирина Т.Г., Корниенко Е.В. Экономика и социология труда. Учебное пособие. – Таганрог: Изд-ль С.А. Ступин, 2015. – 104с.

рублях или иностранной валюте до начала поездки. Другим вариантом является совершение зарубежной поездки за счет имеющихся у командированного наличных денег или банковских (пластиковых) карт (собственных или служебных). В этом случае возмещение расходов производится после предъявления авансового отчета и получения из банка подтверждающих сумм расходов, списанных со служебной пластиковой карты.

По окончании командировки подотчетные лица должны представлять в бухгалтерию авансовые отчеты о произведенных расходах не позднее трех рабочих дней.

Командировочное лицо должно приложить к авансовому отчету подтверждающие документы: копию загранпаспорта, в т.ч. его страницы, которые подтверждают даты пересечения границы; проездные билеты; счета за проживание; квитанции, а также другие документы, подтверждающие расходы.

Неиспользованная иностранная валюта должна быть возвращена в кассу организации. Валюта пересчитывается в рубли по курсу, установленному на дату возврата денежных средств. В ситуации, когда работник получал аванс в рублях и самостоятельно приобретал иностранную валюту, действуют следующим образом. Остаток неизрасходованной иностранной валюты обменивается на рубли и в кассу, соответственно, возвращаются рублевые суммы. По операции обмена валюты возникает расход из-за разницы между банковским курсом и курсом Центробанка. Справка обменного пункта является документом, подтверждающим этот расход.

Если командированный направляется в две или более страны суточные за день перемещения из одной страны в другую выплачиваются в валюте и по нормам той страны, в которую его направили. При этом дата определяется по отметке в загранпаспорте.

Нормы суточных установлены Правительством РФ в долларах, независимо от страны назначения и принимаются к учету исходя из соблюдения следующего принципа:

до пересечения командированным лицом границы РФ действуют те же нормы суточных, что и при внутренних командировках;

с даты пересечения границы РФ суточные подлежат оплате по нормам, устанавливаемым для страны, куда направляется работник;

работникам, выехавшим в командировку за границу и возвратившимся из-за границы в Россию в тот же день, суточные в иностранной валюте выплачиваются в размере 50% от нормы.

Суммы НДС по командировочным расходам при заграничных командировках не учитываются, т.к. в соответствии с налоговым законодательством услуги по перевозке пассажиров и багажа за пределами РФ облагаются по налоговой ставке 0%.

Для учета выданных авансов и командировочных расходов к счету 71 «Расчеты с подотчетными лицами» открываются субсчета: 1 – «Расчеты с подотчетными лицами в рублях»; 2 – «Расчеты с подотчетными лицами в иностранной валюте». Иногда могут открываться субсчета для каждого вида иностранной валюты. На субсчетах может быть отражена конвертация валюты, произведенная подотчетным лицом до или во время командировки.

При выдаче наличной иностранной валюты из кассы делается запись:

Д71-2 «Расчеты с подотчетными лицами в иностранной валюте»,

К50-2 «Касса в иностранной валюте».

Выдача аванса на командировочные расходы из кассы организации оформляется расходным орденом. Сумма выданного аванса отражается в бухгалтерском учете по дебету счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» в корреспонденции со счетом 50 «Касса». Так как организация осуществляет операции с наличной валютой, к счету 50 «Касса» следует открыть субсчет «Касса в иностранной валюте».

В бухгалтерском учете расходы на заграничные командировки включаются в состав расходов по обычным видам деятельности и отражаются на счетах учета затрат (20, 26, 44).

Расходы в иностранной валюте пересчитываются в рубли по курсу ЦБ РФ, который действовал на дату утверждения авансового отчета (ПБУ 3/2006).

Курсовая разница, которая возникает в результате изменения курса иностранной валюты за период от выдачи командированному сотруднику аванса и до утверждения авансового отчета, относится на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

В том случае, если курс иностранной валюты вырос, образуется положительная курсовая разница, которую следует включить в состав прочих доходов и отразить по кредиту счета 91-1. Если курс иностранной валюты

установленный минимум по всем видам работ и все остальные усилия направляет в деятельность по созданию учебных пособий, конспектов лекций, задачник и других подобных работ.

Таким образом, работник реализует свой творческий потенциал и получает баллы сверх нормы за этот вид работ, которые в дальнейшем имеют материальную оценку, составляющую его стимулирующую выплату.

У работника нет ограничений по получению баллов в рамках указанных работ, и тем самым, приложив максимальные усилия по каждому виду работ, преподаватель имеет возможность получить стимулирующую надбавку, соответствующую набранным баллам по всем видам деятельности.

При данном подходе четко определен достигаемый результат, работник самостоятельно определяет тот вид работ, к которому у него есть склонность. Он может выбрать один или несколько видов работ, на которые будут направлены его усилия и которые принесут ему стимулирующую надбавку по результатам прошедшего учебного года на предстоящий учебный год.

Недостатком второго подхода можно считать дополнительные усилия со стороны финансового управления организации по расчету фонда премирования на предстоящий год.

Сравнительная характеристика рассмотренных подходов по различным критериям представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика рейтингового и бального подходов к стимулированию работников высшего образования.

№	Критерий сравнения	Рейтинговый подход	Бальный подход
1	Виды оцениваемой работы	научная и научно-методическая работа	все виды работ
2	Самостоятельность выбора преподавателем видов выполняемых работ	отсутствует	присутствует
3	Наличие критериев достигаемого результата	отсутствует	присутствует
4	Объем стимулируемых работников	ограничен	не ограничен
5	Наличие внутренней мотивации работника	отсутствует	присутствует

больше баллов, чем в предыдущий и не попасть в список работников, получающих премию. Данное обстоятельство не дает возможности работнику определить достижимый показатель, гарантирующий получение премии.

В результате такой оценки в верхнюю премируемую часть рейтинговой таблицы всегда попадают преподаватели, имеющие высокую квалификацию (доктор наук, профессор, кандидат наук со званием доцента), а у преподавателей, имеющих более низкую квалификацию нет возможности оказаться в числе премируемых при достижении результатов только по оценке творческой активности. В итоге не соблюдается один из основных принципов стимулирования работников – определенность достигаемого результата.

У такого подхода есть одно преимущество: объем средств премирования всегда заранее известен и не требует детального планирования.

Далее следует рассмотреть другой подход – балльный, который основан на оценке каждого вида работ преподавателя. В рамках общей нагрузки преподавателя оцениваются следующие ее виды:

1. Учебная и учебно-методическая работа – проведение занятий лекционного и практического вида, подготовка рабочих программ по дисциплинам, издание учебников, учебно-методических пособий и рекомендаций, контрольно-измерительных материалов, повышение квалификации, соблюдение дисциплины и др.

2. Научно-исследовательская и инновационно-внедренческая деятельность – монографии, научные издания, научные статьи и публикации, входящие в тематические базы данных, доклады на конференциях и др.

3. Учебно-воспитательная работа – учебно-методические пособия по организации самостоятельной работы студентов, пособия для абитуриентов и старшеклассников, статьи, опубликованные в соавторстве со студентами, руководство научным кружком, кураторство и др.

Суть данного подхода состоит в том, что каждому виду работ присваивается определенное количество баллов. Четко определен минимальный объем баллов по каждому виду работ, который должен быть выполнен в обязательном порядке каждым преподавателем с целью участия профессорско-преподавательского персонала во всех видах работ в течение учебного года.

Согласно разработанным правилам, преподаватель может отдавать предпочтение любому виду работ сверх указанного норматива, т. е., если у преподавателя имеется склонность к методической работе, он выполняет

уменьшился, то появляется отрицательная курсовая разница, которую включают в состав прочих расходов и отражают по дебету счета 91-2.

Помимо этого, организация должна пересчитывать задолженность работника по подотчетным суммам, выданным в иностранной валюте, на каждую отчетную дату (31 марта, 30 июня, 30 сентября, 31 декабря) по официальному курсу ЦБ РФ.

Документально не подтвержденные расходы, а также суточные свыше норм включаются в совокупный облагаемый годовой доход работника. Основанием является п.2 с.226 части второй НК РФ.

Литература:

1. Каспина Р. Г. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности / Р.Г.Каспина, Л.А.Плотникова. – М.: ЭКСМО, 2010. – 432 с.
2. Лупикова Е. В. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности / Е.В.Лупикова, Н.К.Пашук. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2008. – 320 с.
3. Морозова Е. В. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности / Е. В. Морозова, И. В. Лотоцкая – Сыктывкар: СЛИ, 2012. – 136 с.

К.э.н., Величко Е.Ю.

*Харьковский государственный университет питания и торговли,
Украина*

Ст. викл. Печенка О.И.

*Харьковский государственный университет питания и торговли,
Украина*

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

Импортозамещение представляет собой тип экономической стратегии государства, при котором защищается национальный производитель путем замещения импортируемых товаров товарами, которые производятся внутри страны. Цель такой политики - повысить экономическую стойкость страны, а также уменьшить зависимость от товаров, которые импортируются в страну. Анализ тенденций сокращения объемов экспорта и импорта Украины за 2010-2015 гг. свидетельствует о сокращении и общего внешнеторгового оборота страны в целом. В 2015 г. общий внешнеторговый оборот стал меньше в 2 раза по сравнению с 2012 г. и составил 75,6 млрд долл. США. (рис.1). С экономической точки зрения спад импорта не трудно объяснить. Снижение поставок различных товаров в Украину обусловлено условиями экономического кризиса страны, девальвацией гривны, снижением покупательной способности населения.

Проблему импортозамещения в Украине можно решить путем развития импортозамещающих производств с последующей их ориентацией на экспорт при условии полного обеспечения потребности внутреннего рынка в этих товарах. В январе 2013 г. Госветфитослужба Украины ограничила доступ на внутренний рынок молочной продукции трех белорусских производителей – Оршанского молочного комбината, «Бабушкиной крынки» и «Молочных продуктов». Причина – несоответствие украинским нормативам безопасности по микробиологическим и физико-химическим показателям. Неофициальной причиной решения Госветфитослужбы эксперты называют слишком агрессивное наращивание Беларусью поставок молочной продукции (еще в 2012 г. Беларусь нарастила импорт молочной продукции в Украину более чем на 50%) .

может колебаться в зависимости от квалификации исполнителя. С точки зрения оценки деятельности преподавателя за период, нужно оценивать все виды работ.

Рейтинговый подход предполагает оценку только творческой активности преподавателя, включающей научную и научно-методическую работу. В ее состав входят:

1. защита диссертаций аспирантами;
2. публикация монографий, учебников и учебных пособий;
3. публикация научных и научно-методических статей;
4. доклады на конференциях;

5. цитирование научных работ преподавателей, входящих в тематические базы данных;

6. руководство научной работой студентов.

Каждому виду выполненных работ присваивается соответствующий балл, и, в зависимости от числа выполненных единиц работ, путем суммирования получается общий балл работы преподавателя за период.

Далее все результаты выстраиваются в порядке убывания. На основе выстроенной шкалы, 10% участникам рейтинговой оценки назначаются суммы стимулирующих надбавок на следующий учебный год по результатам предыдущего. При этом первым двум процентам участников назначается надбавка в пределах 6-8 тыс. руб. ежемесячно и далее по убывающей шкале. Минимальная надбавка в 3 тыс. руб. назначается последним трем процентам участников рейтинга.

В результате такой оценки из общего числа преподавателей стимулирующую надбавку получают не более 10% от общей численности персонала. Необходимо отметить, что рейтинг не учитывает квалификацию преподавателей, которая предполагает работникам с более высокой квалификацией иметь меньшую долю учебной нагрузки и большую долю научной нагрузки по сравнению с работниками, имеющими низкую квалификацию в рамках квалификационных требований, предъявляемых к профессорско-преподавательскому составу в высших учебных заведениях.

При этом нет четкого критерия в баллах на каждый анализируемый период, по истечению которого преподаватель попадает в число премируемых работников, т.е. один и тот же работник может набрать в последующий год

К.э.н., доцент Гирина Т.Г.

Таганрогский институт управления и экономики

ПОДХОДЫ К СТИМУЛИРОВАНИЮ ТРУДА РАБОТНИКОВ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Современные экономические условия хозяйствования предполагают наличие эффективной системы управления всеми элементами предприятия или организации. Одним из наиболее важных элементов выступает управление персоналом, так как человеческий потенциал – это наиболее важный ресурс при достижении конечных результатов деятельности организации.

Рассматривая аспекты управления людьми, нельзя обойти стороной вопросы оплаты труда в целом и различного рода поощрительных выплат в частности. Элементы заработной платы выполняют роль материального стимулирования персонала для достижения поставленных целей хозяйствующего субъекта.

В зависимости от стиля руководства, поставленных задач и конечной стратегии развития предприятия варианты применяемых подходов к стимулированию персонала могут быть различными.

В рамках данной работы будут рассмотрены применяемые на практике разными ВУЗами с целью назначения стимулирующих выплат два подхода оценки деятельности персонала: рейтинговый и бальный.

Следует отметить, что деятельность преподавателя, как работника, в большинстве ВУЗов регламентируется индивидуальным планом на учебный год с указанием видов работ и часов на их выполнение из расчета, что преподаватели имеют 36 часовую рабочую неделю.

Индивидуальный план преподавателя включает следующие виды деятельности: учебная, учебно-методическая, научно-методическая, научно-исследовательская, организационно-методическая и воспитательная. Индивидуальный план преподавателя строится таким образом, что практически 50% его рабочего времени отводится на учебную работу. Этот показатель

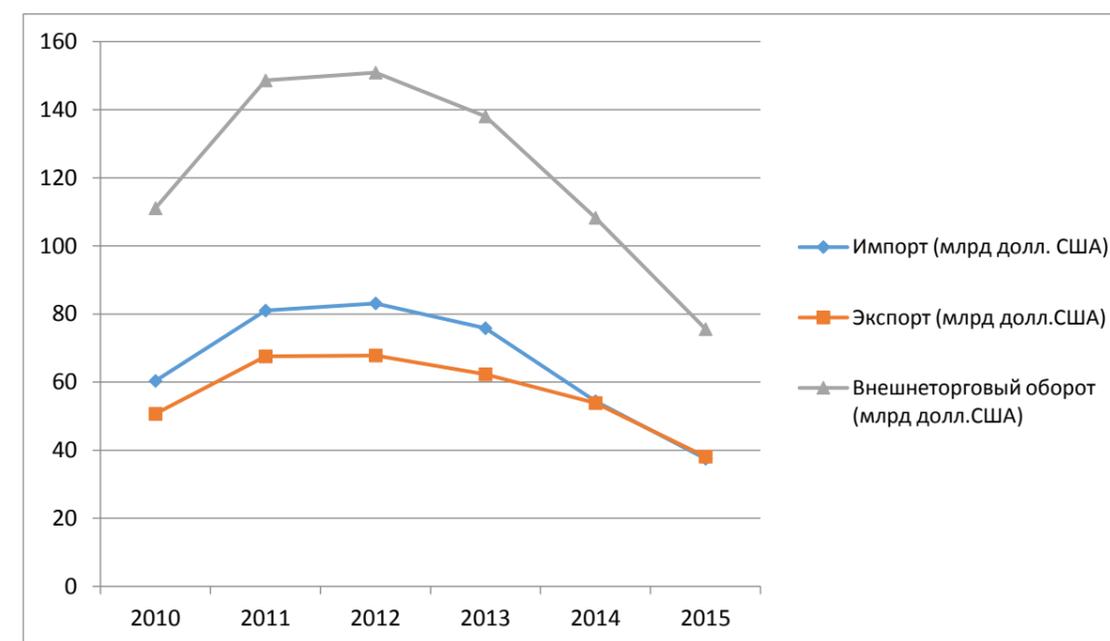


Рис. 1 – Динамика объемов импорта и экспорта Украины (без учета временно оккупированной территории Автономной Республики Крым и г. Севастополя)

Достаточно удачным примером импортозамещения является работа Харьковского машиностроительного бюро им. Морозова (в 2015 г. предприятие эффективно решило проблему замены 92,2% импортных комплектующих). В первой половине 2016 г. на фармацевтическом рынке Украины продолжает расти доля национальных производителей. Однако, кроме более низкой стоимости лекарственных препаратов, на первый план вышли такие факторы, как инновации в управление, инвестиции в развитие и модернизацию производства, а также расширение продуктового портфеля за счет новых предложений. В качестве примера можно выделить таких национальных производителей, как «Дарница», «Фармак» и «Артериум», которые сумели эффективно использовать особенности текущей ситуации на рынке и значительно увеличить свою долю в общем объеме продаж.

Подписание Закона «О внесении изменений в статью 9 Закона Украины «О лекарственных средствах» от 31.05.2016 г. относительно упрощения государственной регистрации лекарственных средств, позволяет создать более сильную конкуренцию на внутреннем рынке.

Стоит отметить, что проблему эффективного импортозамещения в Украине необходимо решать за счет:

- определения приоритетных направлений и соответствующей государственной поддержки развития отраслей народного хозяйства;
- обеспечения потребности внутреннего рынка в высококачественных конкурентоспособных товарах;
- эффективного использования или репрофилирования действующих, а также создание новых производственных мощностей с наиболее высокой эффективностью капиталовложений, в том числе при реализации инвестиционных проектов;
- сочетания прямого и косвенного импортозамещения, внедрения современных материало- и энергосберегающих технологий;
- реализации проектов, направленных на импортозамещение, в тех регионах, где имеются незадействованные производственные мощности и соответствующие трудовые ресурсы, что позволит использовать нынешнюю социальную и производственную инфраструктуру.

Литература:

1. Державна служба статистики <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Скандальний провід: так ли страшен контракт об импорте электроэнергии из России, как показалось Яценюку.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/ukraine/skandalnyj-provod-tak-li-strashen-kontrakt-ob-importe-ee-iz-ro-289389/> © delo.ua
3. Как проходит импортозамещение в ОПК Украины.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/ukraine/kak-prohodit-importozameschenie-v-opk-ukrainy-311952/> © delo.ua.
4. Как национальные производители отвоевывают украинский фармынок.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/business/kak-nacionalnye-proizvoditeli-otvoevvajut-ukrainskij-farmrynok-320460/> © delo.ua

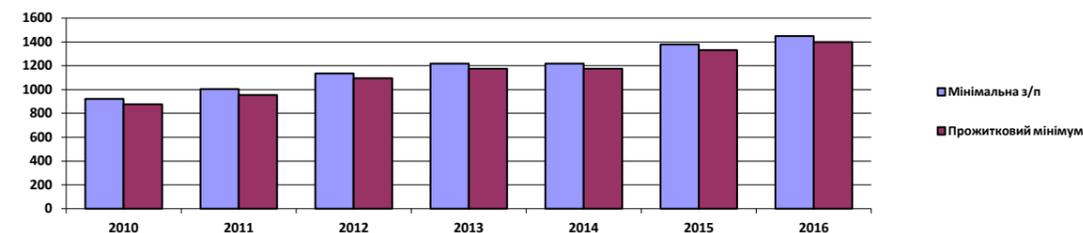


Рис. 1. Динаміка зміни мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму за період з 2010 по 2016 рр.

Це дає змогу дійти висновку, що мінімальна заробітна плата, як важлива соціально-економічна категорія в ринковій економіці виконує такі функції, як: відтворювальна, стимулююча, регулююча, соціальна. Але мова йдеться про номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата навряд чи спроможна задовільнити купівельну спроможність населення. Для більшості населення заробітна плата втратила свою відтворювальну та стимулюючу функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. При цьому, її рівень у нашій країні значно нижчий порівняно з розвиненими державами світу та країнами СНД. Це вимагає неухильного вжиття заходів, щодо покращення ситуації і зокрема постійний моніторинг стану тотожності показників життєвого рівня населення країни та мінімальної заробітної плати в поєднанні з державними заходами утримування інфляції та зростання якості життя.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Інтернет-джерела : «Мінімальна заробітна плата в Україні» <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>
2. Інтернет-джерела: «Прожитковий мінімум в Україні» <http://index.minfin.com.ua/index/wage/>
3. Матусевич, В.І. Форми і системи оплати праці в умовах переходу до ринкових відносин. / В.І. Матусевич - Мінськ: НДІ праці, 2006.
4. Організація заробітної плати. Досвід, проблеми, рекомендації / Л.Ф. Алексєєнко.

задоволення своїх потреб. В Україні прожитковий мінімум визначається за нормативними методами у розрахунку на місяць на одну особу. Він слугує своєрідним індикатором при проведенні оцінки функціонального забезпечення мінімальної заробітної плати.

Розглянемо коливання мінімальної заробітної плати у взаємозв'язку з тенденціями прожиткового мінімуму з 2010 по 2016 рр. (табл. 1 та рис. 1)

Таблиця 1

Динаміка зміни мінімальної заробітної плати (МЗП) та прожиткового мінімуму (ПМ) в Україні з 2010 по 2016 рік

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Відхилення: 2016 до 2010 рр.	
								+/-	%
МЗП	922,00	1004,0	1134,00	1218,00	1218,00	1378,0	1450,0	528,0	157,3
Темп росту МЗП	-	267,73	302,40	324,80	324,80	367,47	386,67	X	X
ПМ: -працевдатні особи	922,00	1000,4	1134,00	1218,00	1218,00	1378,0	1450,0	528,0	157,3
У % до МЗП	100,00	99,64	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0	X
-загальний показник	875,00	953,00	1095,00	1176,00	1176,00	1330,0	1399,0	524,0	159,9
У % до МЗП	94,90	94,92	96,56	96,55	96,55	96,52	96,48	1,58	X
Середня заробітна плата (СЗП)	2247	2639	3032	3274	3470	3455	5002	2755	У 2,2 рази
У % СЗП до МЗП	243,7	262,84	267,37	268,80	284,89	250,73	344,97	101,27	X

Примітка: * за даними Держкомітету України

Аналіз отриманих даних довів, що за термін дослідження прожитковий мінімум збільшився на 57,3% або на 528,0 грн, при цьому мінімальна заробітна плата також зросла 57,3% або на 528,0 грн. Середньомісячна заробітна плата по Україні відповідно збільшилась у 2,2 рази або на 2755грн.

Студентка Лавина Н.Ю

Поволжский государственный университет сервиса, Россия

Студентка Трушина Т.Д

Поволжский государственный университет сервиса, Россия

Студентка Малютина Т.А

Поволжский государственный университет сервиса, Россия

Ассистент Чуйкова Е.В.

Поволжский государственный университет сервиса, Россия

КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ГРУЗОВ

Ключевые слова: таможенная стоимость, контроль таможенной стоимости товаров, корректировка таможенной стоимости, декларации таможенной стоимости (ДТС)

На современном этапе развития внешнеторговых связей, в условиях постоянного увеличения объемов перемещаемых через таможенную границу товаров, государство стремится регулировать этот процесс в целях создания наиболее благоприятной обстановки для развития экономики государства.

Регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется не столько административными запретами и ограничениями, сколько путем создания благоприятных экономических условий для осуществления тех внешнеторговых решений, которые способствуют повышению эффективности российской экономики, реализации конкретных задач социально-экономического развития Российской Федерации. И, наоборот, для операций, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на экономику страны, создаются менее благоприятные экономические условия.

В современных условиях адаптации к международным стандартам и принципам системы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности важной частью системы являются механизмы определения и контроля таможенной стоимости. Одной из самых актуальных проблем в

работе таможенных органов является контроль за определением таможенной стоимости.

Таможенная стоимость (m/c) – по сути это налоговая база для расчета размера пошлины и НДС. Ввиду того, что таможенные платежи составляют до половины доходной части российского бюджета, таможенные органы систематически завышают таможенную стоимость на импортный груз в целях увеличить таможенные платежи. По некоторым товарным группам, таможенная стоимость, принимаемая за расчет таможенных платежей, в несколько раз превышает международные товарные цены.

В свою очередь контроль таможенной стоимости нельзя рассматривать как самодостаточный элемент (процедуру) таможенного контроля, поскольку контроль таможенной стоимости взаимосвязан с другими элементами, составляющими таможенный контроль в целом, или по-другому, с контролем иных факторов, влияющих на формирование суммы таможенных платежей (рис.1).

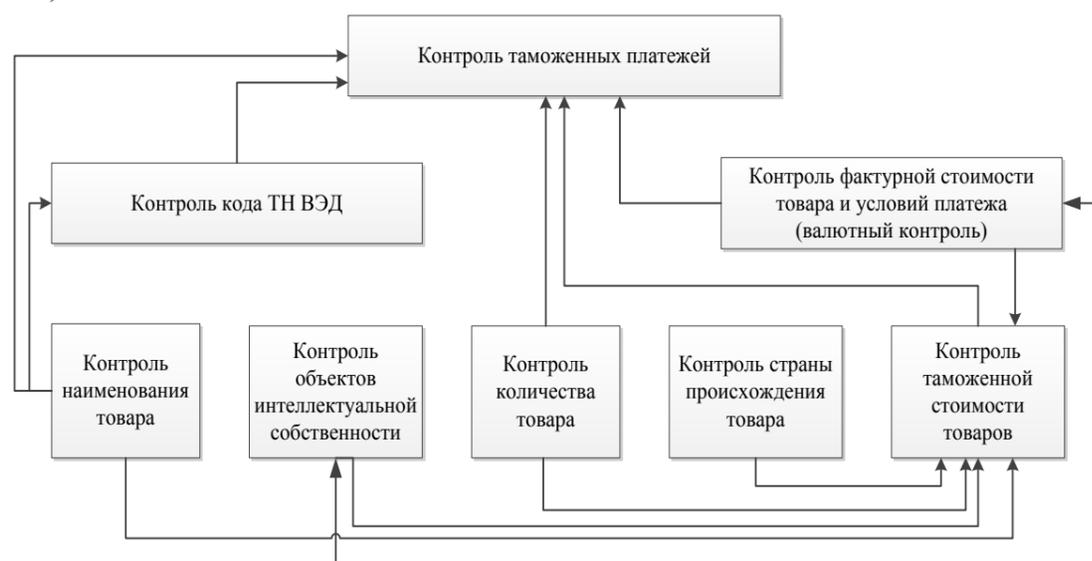


Рис.1 Место контроля таможенной стоимости товаров в общей системе таможенного контроля

Следует отметить, что при осуществлении контроля таможенной стоимости, таможенные органы руководствуются утвержденным Решением Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010г. № 376 «О порядке декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров».

Контроль таможенной стоимости товаров осуществляется таможенным органом, как при таможенном оформлении товаров, так и после выпуска

Бочарова Н. О., к.е.н., доцент кафедры менеджменту, Гуменюк Л.О., Мартинюк Н.С., Скрипка Н.О.

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь, Запорізька обл., Україна

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК БАЗИС СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТИВ В УКРАЇНІ

Мінімальна зарплата в Україні є законодавчо встановленим розміром плати за виконання простої некваліфікованої праці. Нижче цього розміру не може здійснюватися оплата за виконану місячну і погодинну її норму (обсяг робіт). З точки зору оподаткування підприємств в Україні мінімальна заробітна плата є суттєвою величиною. Розмір мінімальної заробітної плати впливає на багато величин та тенденцій, серед яких: статутний фонд для реєстрації підприємств; державна оплата за оформлення дозволу на працевлаштування іноземця в Україні та інші нарахування і збори.

Питання обґрунтування розміру мінімальної заробітної плати, так само, як і прожиткового мінімуму, постійно загострюються в Україні, адже держава перебуває в стадії економічного розвитку, крокуючи до сталої ринкової економіки, тому поки не завжди є спроможною виконувати свої обов'язки перед громадянами. Дані обставини підкреслюють актуальність теми написання статті. Її метою є дослідження тенденцій зміни мінімальної заробітної плати із подальшим обґрунтуванням шляхів усунення виявлених вад щодо її організації.

Питання оплати праці привертали увагу багатьох вчених науковців, зокрема основоположними доробками даного напрямку є праці: Алексеєнко Л.Ф., Матусевича В.І. та інших [1-4]. Саме їх напрацювання є теоретичним підґрунтям для виконання наступного дослідження.

Від так, прожитковий мінімум як базовий державний соціальний стандарт в Україні існує для достатнього забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її життя, а також мінімального набору продовольчих і не продовольчих товарів і послуг, необхідних для

на себя задачи управления производством, обеспечение оборудованием, организации труда, а также внедрения инновационных технологий. Директор и его заместитель распределяют должностные обязанности между собой.

Таким образом, управление горным производством является актуальным и необходимым фактором на любом горнодобывающем предприятии. Горное предприятие представляет собой сложную обособленную единицу производственно-хозяйственной системы, которая осуществляет разработку месторождений полезных ископаемых, а также переработку и обогащение рудных компонентов.

Основываясь на экономических особенностях горной промышленности и предложенной линейной структуре управления в двух вариантах, представляется возможным повысить эффективность этой отрасли благодаря усовершенствованию организации управления горным производством.

Список использованной литературы:

1. Астахов А.С., Краснянский Г.Л., «Экономика и менеджмент горного производства», М.: Издательство Академии горных наук, 2002;
2. Набоков Н.Я. «Организация планирование и управление производством в горной промышленности», М. Недра 1989;
3. Большаков А.С. «Современный менеджмент: теория и практика», СПб: Питер, 2000;
4. Калинин А.Р., «Цветная металлургия. Управление горнорудной компанией». МИСиС, ИНОБР, Москва, 2015.

товаров в соответствии с положениями международных договоров государств-участников Таможенного союза, регулирующих вопросы таможенного оформления и таможенного контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза.

Для определения таможенной стоимости в соответствии с порядком и правилами, установленными нормативными актами, декларанту необходимо применить один из утвержденных методов определения таможенной стоимости и документально и достоверно подтвердить величину таможенной стоимости декларируемых товаров при перемещении их через таможенную границу (табл.1).

Таблица 1

Методы определения таможенной стоимости

Наименование метода	Характеристика
1. Метод по стоимости сделки с ввозимым товаром.	Стоимостью товаров является цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары при их продаже на экспорт в Российскую Федерацию с дополнительными расходами на транспортировку, погрузку-выгрузку, упаковку, страхование, услуги посредников. Данный метод определения таможенной стоимости является основным.
2. Метод по стоимости сделки с идентичными товарами.	Таможенная стоимость определяется с использованием стоимость сделки с идентичными товарами, проданными на том же коммерческом уровне и в том же количестве, что и оцениваемые.
3. Метод по стоимости сделки с однородными товарами	Таможенная стоимость определяется с использованием стоимость сделки с однородными товарами, проданными на том же коммерческом уровне и в том же количестве, что и оцениваемые товары.
4. Метод вычитания.	Для определения таможенной стоимости берется цена единицы товара, по которой наибольшее совокупное количество оцениваемых идентичных или однородных товаров, продается лицам, не являющимися взаимосвязанными между собой в тот же или соответствующий ему период времени, в который осуществляется ввоз оцениваемых товаров. При этом производятся вычеты расходов на транспортировку, погрузку-выгрузку, упаковку, страхование, услуги посредников.
5. Метод сложения	Таможенная стоимость определяется расчетным путем калькуляции затрат, путем сложения расходов по изготовлению или приобретению материалов, расходов на производство, накладных расходов, суммы прибыли, коммерческих и управленческих расходов.
6. Резервный метод	Таможенная стоимость может быть применена в целом как исключение из правил, при невозможности использовать ни один из вышеперечисленных методов. Фактически при определении таможенной стоимости резервным методом используются правила одного из вышеуказанных методов, но допускается разумная гибкость при их применении. Например, допускается использовать стоимость сделки с однородными или идентичными товарами в тот же период, но проданными в иной стране, чем приобретаемые товары, если из этой страны не было поставок подобных товаров.

Необходимо отметить, что для определения таможенной стоимости необходимо сначала применить первый метод, и если он не дает возможности оценки, то тогда применяется второй и т.д. каждый метод поочередно, вплоть до шестого (дополнительного метода).

Расчет таможенной стоимости, выполняемый по одному из методов определения таможенной стоимости, осуществляет декларант или таможенный брокер на основании первичных документов: внешнеторгового контракта, платежных документов, подтверждающих транспортные расходы, расходы на погрузочно-разгрузочные операции, упаковку-переупаковку, страхование, услуги посредников, иных расходов. Размер таможенной стоимости заявляется декларантом путем заполнения бланка декларации таможенной стоимости (ДТС), в котором указываются сведения о величине таможенной стоимости, избранный метод определения таможенной стоимости, условиях продажи и поставки товаров, а также другие сведения, могущие повлиять на таможенную стоимость.

Корректировка таможенной стоимости (КТС) – это перерасчет заявленной декларантом стоимости ввозимого товара: процедура проводится в случаях, когда таможенный орган не согласен с указанными суммами. Законодательство определяет несколько методов расчета таможенной стоимости товаров – учитываются затраты получателя, сравниваются цены на однородные или аналогичные товары. Таможня предлагает Вам «добровольно» согласиться с величиной таможенной стоимости, отличной от той, что была заявлена Вами первоначально и которую она считает правильной. Естественно, после корректировки таможенной стоимости таможенными органами, при ввозе товаров в Россию, её размер увеличивается и соответственно увеличивается размер таможенных пошлин и налогов, подлежащих доначислению в бюджет.

Перечень ввозимых товаров, которые подлежат контролю таможенной стоимости представлены в таблице.

вентиляция шахты, уборка горной массы, возведение постоянной или временной крепи, доставка и транспортировка горной массы.

Управление объектом проходческих работ - это совокупность действий, направленных на поддержание и достижения определенного уровня качества технологических процессов. Управление достигается совершенствованием организационной структуры и выполнением основных требований и предписаний. На наш взгляд наиболее оптимально будет выглядеть следующая структура управления горным производством (рисунок 3).

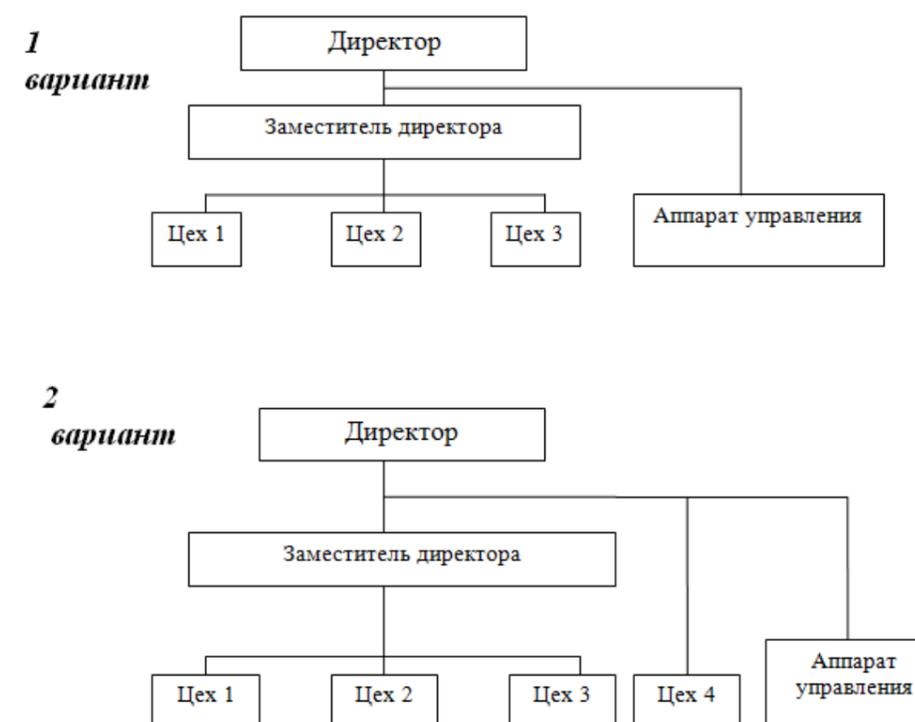


Рисунок 3. Линейная структура управления в двух вариантах

Для организаций, которые осуществляют небольшой объем работ и выпускают однородную продукцию, характерна линейная структура управления.

В этой структуре управления каждый руководитель имеет все необходимые возможности для выполнения работ. Каждый управляющий берет

Как современная система управления предприятием, менеджмент предполагает создание условий для эффективного развития горных предприятий.

Важное условие успешной деятельности горнодобывающих компаний - это разумное построение структуры горного производства.

Для каждой отрасли существует свои специфические особенности и в частности для горного производства, а именно:

1) единство принципов управления на всех ступенях горного производства;

2) достижение и сохранение пропорциональности, оптимальной соотносительности частей системы;

3) достижение непрерывности, ритмичности в движении производственных фондов, скорости в их кругообороте и обороте;

4) оптимальное сочетание централизации и децентрализации в управлении;

5) оптимальное число структурных подразделений в управляющей и управляемой подсистемах.

Оперативное управление горным производством базируется на научно-обоснованных принципах и с точным выделением функций управления (рисунок 3). Функции управления существуют на каждом уровне, на горном производстве от низшего звена до высшего. Каждый должен выполнять их самостоятельно или привлекать других. От организации руководства системы обязанностей и ответственности подчиненных зависит успешная деятельность предприятия.

В горнодобывающей отрасли системами являются объекты проходческих работ и предприятие в целом. Объект проходческих работ состоит из множества взаимосвязанных между собой элементов - выработки, производственно-бытовые отделы, подземные и наземные здания и сооружения, рабочий персонал, оборудование, горные машины, вспомогательные устройства. Каждые элементы подчинены единой цели и связаны между собой энергетическими, информационными, финансовыми и материальными потоками. Особенности объекта проходческих работ являются: функционирование и прочные взаимосвязи технологических подсистем. Элементами в данном случае являются: буровзрывные работы,

Таблица 2

Перечень ввозимых товаров, подлежащих контролю таможенной стоимости

п/п	Наименование товара	Код ТН ВЭД
1.	Шины и покрышки пневматические резиновые новые	4011
2.	Товары (кроме тракторов товарной позиции 8709)	8701
3.	Моторные транспортные средства, предназначенные для перевозки 10 человек или более, включая водителя	8702
4.	Автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей (кроме моторных транспортных средств товарной позиции 8702), включая грузопассажирские автомобили-фургоны и гоночные автомобили	8703
5.	Моторные транспортные средства для перевозки грузов	8704
6.	Шасси с установленными двигателями для моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705	8706 00
7.	Кузова (включая кабины) для моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705	8707
8.	Мотоциклы (включая мопеды) и велосипеды с установленным вспомогательным двигателем, с колясками или без них	8711 (кроме 8711 90 000 0)

Таможенная стоимость товаров играет значительную роль в сфере государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Значение таможенной стоимости многопланово. Прежде всего, таможенная стоимость товаров, перемещаемых через границу Российской Федерации, служит налоговой базой для исчисления таможенных пошлин, налогов. Правильное определение таможенной стоимости является гарантией реализации конституционного принципа равного справедливого налогообложения[4].

Таким образом, проблема эффективности контроля таможенной стоимости особенно актуальна в настоящее время. Становится, очевидно, что правильное определение таможенной стоимости важно не только и не сколько для взимания должных сумм платежей в бюджет, но также и в целях валютного и экспортного контроля, защиты российских интересов на международной арене, то есть для обеспечения экономической безопасности и стабилизации страны в целом.

Список используемой литературы:

1. Андреева, Е. И. Контроль достоверности заявленного кода товара [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов по специальности "Тамож. дело" / Е. И. Андреева. - Документ Adobe Acrobat. - СПб. : Интермедия. - 2012. - 1,14 МБ, 101 с. : табл. - Библиогр.: с. 100-101. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>
2. Агамагомедова, С. А. Таможенный контроль после выпуска товаров [Текст] : учеб. пособие для студентов по специальности "Тамож. дело" / С. А. Агамагомедова, О. В. Шишкина. - СПб. : Троиц. мост. - 2014. - 224 с. - Библиогр.: с. 183-192. - Прил.. - (Учебное пособие)
3. Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов по специальности "Тамож. дело" / П. А. Баклаков [и др.] ; под ред. Н. А. Галикеева. - Документ Adobe Acrobat. - СПб. : Интермедия. - 2012. - 4,38 МБ, 922 с. : табл. - Библиогр.: с. 921-922. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>
4. Чуйкова Е.В. Классификация таможенных услуг на рынке государственных услуг [Текст] / Е.В. Чуйкова // ЖУРНАЛ «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». - №3 (45). – 2016.
5. Шашкина А.Н. Особенности административно-правового регулирования таможенного контроля после выпуска товаров в Российской Федерации // Исследование проблем таможенного дела: сборник статей аспирантов и соискателей. – М.: Изд-во Российской таможенной академии. – 2012. – С. 152-155 (0,19 п.л.).
6. Шашкина А.Н. Применение таможенного контроля после выпуска товаров при использовании определенных таможенных процедур// Сборник трудов молодых ученых, аспирантов и участников студенческого научного кружка кафедры административного и финансового права и 25 кафедры таможенного права. Вып.3. М.: Изд-во Российской таможенной академии. – 2014. – С. 91-93 (0,14 п.л.).

На горных предприятиях качество продукции обуславливается по многим показателям: содержание полезного компонента, физико-механические свойства, наличие примесей и включений.

Для современной экономики также актуален сбытовой элемент. На рыночных условиях проблема сбыта занимает существенное место. В сбытовой составляющей подразумевается научно-технологическая область деятельности предприятия, т.е. вещественная инфраструктура рынка - дорожно-путевая сеть, автотранспортные ресурсы, складское хозяйство, транспортно-технологические комплексы.

Важнейшими задачами управления горнодобывающих предприятий являются:

- 1) повышение производительности труда;
- 2) оптимизация процессов добычи и транспортировки, переработки и обогащения сырья;
- 3) применение эффективных схем управления деятельностью предприятия (рисунок 2).



Рисунок 2. Системные элементы эффективного управления горным предприятием

Постоянное развитие более крупных систем производства меняет место предприятия, взаимодействие с другими подсистемами, а также требования к результатам деятельности. Данные изменения должны подчиняться условиям рациональности и должны достигать определенных результатов. Поэтому, все эти изменения стимулируют потребность в возникновении управления равно как значимого компонента функционирования общественно-финансовой концепции системы общества.

Современные горнодобывающие предприятия представляют собой сложные промышленные предприятия с множеством различных отделений, отвечающими за разные сферы деятельности, связанные друг с другом и зависимые между собой.

Условия, складывающиеся на рынке, а именно скачкообразные перемены стоимости на оборудование, материалы, сырье, комплектующие, энергоносители усложняют долгосрочное планирование горного производства.

Руководители горных предприятий в достаточной мере не владеют знаниями в области современного менеджмента, и кроме того устройство управления многих горных предприятий не снабжено необходимым для квалифицированного управления инструментарием (методами, документацией по системам управления для решения наиважнейших задач).

К значительному понижению эффективности горного производства приводят недочеты в функционировании систем управления производством. Недостаточность автоматизации процессов информационного сбора, обмена, обработки и хранения информации препятствует своевременному принятию управленческих решений, увеличивая предпринимательский риск.

Система горного предприятия включает в себя несколько элементов: сырьевой, производственный и сбытовой.

Под сырьевым элементом понимается поиск и разведка полезных ископаемых, рациональное использование минеральных ресурсов, стабилизация объемов добычи, а также переработка сырьевых ресурсов.

Основанный на задаче успешного участия в конкуренции, производственный элемент дает возможность обходить конкурентов по уровню издержек на производство продукции.

Вишньовська С.М., Войцеховська Ю.В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ТЗОВ « ГАЛИЧИНА-ЗАХІД– СУЧАСНІ ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ

ТЗОВ «Галичина-Захід» - це сучасна сільськогосподарська компанія із 100%-ми данськими інвестиціями. Підприємство - один із ініціаторів та засновників Асоціації свинарів України, спеціалізується на вирощуванні та реалізації високоякісного товарного поголів'я свиней на забій та товарних поросят трьохлінійного гібриду Дюрок-Ландрас-Йоркшир вагою 20-25 кг на дорощування.

Загальна територія господарства становить 412 га, 57 га з яких займають тваринницькі та господарські приміщення, очисні споруди тощо. Крім того, ТЗОВ «Галичина-Захід» орендує земельні паї у декількох районах Львівської області з метою їх засіву зерновими культурами.

Завдяки передовим технологіям та досвідченій, відповідальній і працьовитій команді ТЗОВ «Галичина-Захід» входить до десятки найбільших господарств у сфері вирощування свиней в Україні. Клієнтами ТЗОВ "Галичина-Захід" є м'ясопереробні підприємства не тільки Львівської, а й Івано-Франківської, Закарпатської та інших областей.

Інвестиційний фонд ТЗОВ «Галичина-Захід» становить приблизно 35 млн. євро.

Окрім фінансових інвестицій ТЗОВ "Галичина-Захід" перейняла й данські технології вирощування та відгодівлі тварин, методику рослинництва, генофонд.

Вирощування високоякісного товарного поголів'я свиней - основний напрям діяльності ТЗОВ "Галичина-Захід".

Основу стада становлять 2000 свиноматок та 30 кнурців данської генетики порід Ландрас, Дюрок і Йоркшир, завезені у 2007 році із Данії. З того часу господарство активно нарощує кількість поголів'я, зберігаючи

чистокровність завезених ліній. Задля цього щороку стадо поновлюється чистопородними кнурцями, придбаними на передових датських племфермах, паралельно вирощуються гібридні свині на продаж.

ТзОВ "Галичина-Захід" - це ферма закритого типу. З метою ліквідації можливості зараження стада будь-якими інфекціями на підприємстві дотримуються суворих правил гігієни й доступу на територію загалом та у виробничі приміщення зокрема.

Виробництво господарства характеризується тижневою циклічністю, контроль та аналіз якості процесів здійснюється за допомогою програмного забезпечення "Agrosoft". У разі виникнення будь-яких виробничих питань чи проблем спеціалісти з Данії надають працівникам ТзОВ "Галичина-Захід" консультативну підтримку та допомогу.

ТзОВ "Галичина-Захід" має власний комбикормовий завод потужністю 130 тонн/добу, котрий повністю забезпечує потреби господарства. Корми виготовляють за допомогою високотехнологічного сучасного обладнання з програмним керуванням.

Приблизно 50% зернової сировини для кормів вирощують на власних та орендованих полях, решта - закупляють у спеціалізованих господарствах.

ТзОВ "Галичина-Захід" має власний новозбудований елеватор місткістю 16 тис. тонн зерна. Задля покращення умов зберігання урожаю спеціальна сушка ліквідує надлишок вологи. У зв'язку з браком якісної продукції в Україні корми, складові котрих є важливою ланкою у раціоні свиней, закуповують в Данії.

Слід зазначити, що для кожної групи тварин консультанти з Данії розробили спеціальний склад корму, який оптимально забезпечує всі потреби свиней на кожному етапі вирощування.

Склад сировини не є сталим. З метою забезпечення відповідності реальних показників корму заданим на кормо-млині функціонує невелика лабораторія, де щоденно проводять аналіз основних інгредієнтів зокрема та готових кормів загалом. Крім того, у 2011 році лабораторія була укомплектована новим обладнанням для визначення рівня мікотоксинів в злакових культурах.

Human resources management

Лапин Д.А., Тюлежанова А.С.

УПРАВЛЕНИЕ ГОРНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Управление производством - целенаправленное воздействие на коллективы предприятий для координации и организации деятельности в процессе производства.

Предприятие представляет собой сложную социально-экономическую систему, например производственное объединение горной промышленности и объектов народного хозяйства в целом (рисунок 1).



Рисунок 1. Принцип системности управления горным предприятием

Иновационный фактор является сегодня основным источником экономического роста, а эффективным инструментом его реализации является развитие малого и среднего бизнеса венчурного типа.

К сожалению, малый и средний бизнес в Украине находится на стадии раннего развития. Венчурный бизнес также находится на стадии зарождения и становления. Изменение ситуации может последовать после принятия Программы развития малого и среднего бизнеса на перспективу до 2020 г. Планируется создание бизнес-инкубаторов, кластеров, технологических парков, центров поддержки предприятий. Кроме того, предлагается расширение гарантий для малого и среднего бизнеса (для стартапов, молодых предпринимателей, инновационных и экспортно-ориентированных предприятий).

Совершенно очевидно, что Программа может быть реализована только при активной поддержке государства. К основным направлениям государственной поддержки можно отнести: совершенствование нормативно-законодательной базы; внедрение льготного налогообложения; кредитно-инвестиционной поддержки; ускоренной амортизации; страхование малого бизнеса.

Хотелось бы надеяться, что реализация программы приведёт к тому, что малый и средний бизнес превратятся в ключевой инструмент воплощения инновационной политики.

Рослинництво на підприємстві здійснюється згідно данських технологій за допомогою високопродуктивної імпоротної техніки та найкращого посівного матеріалу.

ТзОВ "Галичина-Захід" вирощує основні види зернових, зокрема: озимий і ярий ячмінь, озимий ріпак, озима пшениця та кукурудза.

Гноївка - основне добриво в процесі виробництва, що сприяє збільшенню урожайності. Гноївка поступає за допомогою системи шлангів із закритих гноєсховищ безпосередньо в ґрунт. Така технологія сприяє вирішенню проблеми утилізації виробничих відходів й водночас забезпечує підприємство безкоштовним біодобривом.

Крім того, згідно агротехнічних норм ґрунти живлять мінеральними добривами, проводиться хімізахист сільгоспкультур відповідними пестицидами.

В зв'язку з успішною діяльністю ТзОВ "Галичина-Захід" планує нарощувати потужності виробництва і збільшити частку компанії на продуктовому ринку України.

Література:

1. Офіційна інтернет-сторінка ТзОВ «Галичина-Захід». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://halwest.com.ua/ua/index.aspx>
2. Забезпечення конкурентоспроможності ТзОВ «Галичина-Захід» в умовах зовнішньоекономічної інтеграції України / Янишин Я. С., Кашуба Ю. П. // Економіка АПК. - 2013. - № 12 - С. 75
3. ТзОВ «Галичина – Захід»/ Стрийська районна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stryi-rada.gov.ua/index>.

Залесский Борис Леонидович
Белорусский государственный университет

БЕЛАРУСЬ – ТУРЦИЯ:

К НОВЫМ ФОРМАМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ

Состоявшийся в ноябре 2016 года первый в истории двусторонних отношений визит президента Турции Р.Т. Эрдогана в Беларусь может стать поворотным моментом в белорусско-турецких отношениях. Во-первых, в его рамках была поставлена задача – достичь объема взаимного товарооборота на уровне одного миллиарда долларов. Во-вторых, стороны решили сосредоточиться на максимальном использовании потенциала торгово-экономического взаимодействия с акцентом на создание в регионах Беларуси и Турции «совместных производств сложнотехнической продукции, в том числе в целях ее продвижения на рынки третьих стран» [1] и организацию совместных промышленных зон.

О том, что турецкое присутствие во многих белорусских регионах стало делом уже весьма привычным, свидетельствуют факты. Так, только в **Минске** зарегистрировано 96 предприятий с участием турецкого капитала, в том числе 14 совместных и 82 иностранных, занятых в сферах строительства, гостиничного бизнеса, торговли, продуктов питания и товаров легкой промышленности. За девять месяцев 2016 года товарооборот с турецкими партнерами у белорусской столицы по коммунальным предприятиям и предприятиям без ведомственной подчиненности вырос почти на 60 процентов и превысил 212 миллионов долларов, а экспорт услуг достиг почти 30 миллионов долларов при положительном сальдо в 1,1 миллион долларов. Из Минска в Турцию «поставлялись лесоматериалы, автозапчасти, нефть и нефтепродукты, деревянные изделия, фанера, приборы и устройства, применяемые в медицине, трубы, столярные изделия» [2].

Стала восстанавливаться экономические отношения с турецкими партнерами и **Брестская область**, экспорт из которой за три квартала 2016 года вырос на треть при общем увеличении объемов внешней торговли с этой страной на 96 процентов, что составило почти 23 миллиона долларов. В числе крупнейших поставщиков товаров на турецкий рынок такие производители Брестчины, как ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев», ООО «Белшпондрев», ОАО «Массивдрев», экспортирующие мебель и

Ведущая роль в разработке и внедрении инноваций принадлежит и крупным корпорациям, финансовые возможности которых огромны. Однако, и государство, и крупные фирмы, непосредственно заинтересованы в деятельности венчурных предприятий как в эффективном инструменте разработки и внедрению новшеств. Не случайно, крупные компании часто имеют дочерние венчурные предприятия, о чём свидетельствует мировой опыт.

Во всех ведущих странах приняты крупные бюджетные программы, направленные на укрепление ресурсной базы венчурных предприятий, образуя венчурные фонды. В европейских странах (Швеция, Франция, Испания, Финляндия). В Канаде практикуют создание государственных венчурных фондов. США является мировым лидером в сфере высоких технологий. Государство разработало ряд административных и жестких мер по поддержке производства высокотехнологической продукции. При этом правительство финансирует более половины затрат на НИОКР, третья часть которых выделяется малому бизнесу. В структуре научно-производственного комплекса постоянно увеличивается доля малого инновационного бизнеса, расширяется различные методы его поддержки. С помощью различных форм поддержки малого инновационного бизнеса, проводится политика стимулирования как на федеральном, так и на уровне штатов. Среди форм федерального субсидирования, кроме дотации и грантов, применяется интересная форма – заключение контрактов на разработку новых технологий. Используются и такие федеральные источники финансирования как предоставление различных льгот, вовлечение частного капитала.

Инновационная деятельность способствует появлению и использованию новых форм управления циклом: наука-техника-производство. К ним можно отнести сеть технопарков и инкубаторов. Среди технопарков выделяют: технологические (внедрение новых технологий) и исследовательско-конструкторские (использование прикладных научно-исследовательских работ и проектирование новых).

Интересен опыт Финляндии, которая реализовала Программу «экспертных центров» и Программу развития кластеров нанотехнологий. В целом, в Европе принят ряд законодательных актов о развитии малого и среднего бизнеса венчурного типа в форме кластеров, для поддержки которого было выделено в 2007-2013 гг. 86 млрд. евро.

Бобровнича Н.С., доц., к.е.н., Кротъ И.А., магистр.

Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова. Украина

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В условиях усиливающихся процессов глобализации конкурентных преимуществ добиваются государства, в которых инновационная политика избрана национальным приоритетом, а в её реализации малый и средний бизнес занимает особое место.

Малый и средний бизнес является относительно новой формой организации производства. В современных условиях он выполняет ряд новых функций, среди которых особое место занимает разработка и внедрение новых технологий.

Возрождение малого и среднего бизнеса связано с развёртыванием научно-технической революции, которая с одной стороны способствует увеличению спроса на инновационные виды продукции, а с другой - обеспечивает мелкие и средние предприятия соответствующей техникой и технологией для разработки и реализации новых идей. Поэтому не случайно наибольшее распространение получили предприятия венчурного типа.

В отличие от крупного предпринимательства, малый бизнес мобилен, быстро реагирует на изменения и потребности рынка, предлагает исключительный, уникальный товар или услугу, имеет высокую эффективность капиталовложений и прибыльность. Поэтому, сегодня и в дальнейшем актуален вопрос развития инновационной деятельности субъектов хозяйствования, в частности малых предприятий. Именно малый и средний бизнес, оперативно реагирует на изменение рыночной конъюнктуры и придает рыночной экономике необходимую гибкость.

Очевидно, стратегическим направлением развития научно-технического потенциала страны занимается государство, являясь крупным, а в некоторых случаях, основным инвестором в новые знания и новые технологии.

другие изделия из дерева. Кроме того, из области в Турцию поступает «оборудование, листы для облицовки, монополь, литейные поддоны» [3].

В **Могилевской области** только на территории свободной экономической зоны «Могилев» реализуется сразу три проекта с привлечением турецких инвестиций: ИООО «Карбелтекс» – производство домашнего текстиля; ИООО «СБИ Каучук» – выпуск резинотехнических изделий; ООО «БелЭмса» – организация производства средств личной гигиены. Предполагается, что в перспективе на территории этой СЭЗ появится целая турецкая промышленная зона. По крайней мере, в качестве площадки для инвестирования компаний из Турции уже предложен к рассмотрению свободный земельный участок с необходимой инженерной и логистической инфраструктурой. «Акцент в турецкой промышленной зоне планируется сделать на производство автокомпоненты, станкоприборостроение, развитие химической промышленности и деревообработку» [4].

Нечто подобное может появиться и в **Гродненской области**, где представители турецкой объединенной промышленной зоны «Икителли», крупнейшей в Стамбуле, уже изучают потенциал размещения предприятий в свободной экономической зоне «Гродноинвест». Здесь турецкой стороне предлагается разместить производства в составе одного из семи кластеров, которые касаются дерево- и металлообработки, машиностроения, химической и нефтеперерабатывающей промышленности, агропромышленного комплекса, легкой промышленности, логистики и туризма. И уже «земельные участки для специальной зоны турецких инвестиций подобраны в Гродно, Лиде, Сморгони» [5], чтобы бизнесмены из Турции могли взяться за осуществление своих проектов сразу в нескольких кластерах.

Тем более, что опыт реализации инвестиционных проектов на Гродненщине у них уже есть: «Инвестиционный портфель турецкого бизнеса в Гродненской области в 2016 году превысил \$10 млн» [6]. В частности, с участием турецкого капитала на базе завода кровельных и строительно-отделочных машин в Волковыске создается производство радиаторов отопления нового поколения и комплектующих к ним. А в Островце Ассоциация делового сотрудничества «Турецкий капитал» в ноябре 2016 года реализовала проект по строительству 3-х звездочного отеля с объемом инвестиций около 12 миллионов долларов. Там же турецкие инвесторы планируют возвести многоквартирный дом, а неподалеку от пункта пропуска «Котловка» – многофункциональный объект придорожного сервиса с гостиницей, автозаправочными станциями, рестораном, кафе и стоянками для легковых и грузовых автомобилей: «Сумма инвестиций составит около \$30 млн» [7]. В сфере

интересов “Турецкого капитала” находится и Браслав, что в **Витебской области**, где будет возведен агротуристический комплекс.

Литература

1. Официальный визит Президента Турции Реджепа Тайипа Эрдогана [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/ofitsialnyj-vizit-prezidenta-turtsii-redzhepa-tajipa-erdogana-14820/
2. Матвеева, Н. В Минске зарегистрировано 96 предприятий с участием турецкого капитала / Н. Матвеева // [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/regions/view/v-minske-zaregistrovano-96-predpriyatij-s-uchastiem-turetskogo-kapitala-218824-2016/>
3. Брестская область нарастила экспорт в Турцию за январь–сентябрь почти на 30% [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/regions/view/brestskaja-oblast-narastila-eksport-v-turtsiju-za-janvar-sentjabr-pochti-na-30-218733-2016/>
4. Кулягин, С. Создание турецкой промышленной зоны в СЭЗ “Могилев” – перспективный проект – администрация / С. Кулягин // [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/sozdanie-turetskoj-promyshlennoj-zony-v-sez-mogilev-perspektivnyj-proekt-administratsija-218783-2016/>
5. Стасюкевич, Е. Представители турецкой промзоны ISKOBIR изучают потенциал размещения производств в СЭЗ “Гродноинвест” / Е. Стасюкевич // [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/newscompany/view/predstaviteli-turetskoj-promzony-iskobir-izuchajut-potentsial-razmeschenija-proizvodstv-v-sez-220628-2016/>
6. Турецкие инвестиции в Гродненской области в 2016 году превысили \$10 млн [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/regions/view/turetskie-investitsii-v-grodnenskoj-oblasti-v-2016-godu-prevysili-10-mln-219510-2016/>
7. Турецкий бизнес заинтересован в инвестировании в малые белорусские города [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/turetskij-biznes-zainteresovan-v-investirovanii-v-malye-belorusskie-goroda-219503-2016/>

підвищувати стандарти своєї діяльності. З одного боку, це ускладнює процес інвестування, з іншого – сприяє формуванню нового типу суб’єктів господарювання.

Процедура IPO займає близько року і включає в себе чотири основних етапи:

попередній етап – забезпечення необхідних стандартів корпоративного управління, приведення фінансової звітності у відповідність до міжнародних стандартів; дотримання вимог з розкриття фінансової та іншої інформації;

підготовчий етап - формування проектної команди (менеджерів проекту), вибір партнерів: інвестиційного банкіра, фінансового, юридичного консультантів, аудитора, брокерів, андерайтера, консультанта з маркетингу для пошуку незалежних директорів та їх введення до складу ради директорів компанії. Результатом співпраці цих суб’єктів є визначення параметрів розміщення (обсягу, ціни акцій і справедливої вартості пакету загалом, майданчика, структури угоди, структури інвесторів), а також прийняття радою директорів рішення про випуск акцій;

основний етап - випуск проспекту емісії акцій як документу, у якому публічне акціонерне товариство, що здійснює IPO, зобов’язане розкрити інформацію про себе і свою діяльність, а також про умови розміщення акцій. Емісії акцій передують видання прес-релізу, завдяки якому відбувається ознайомлення засобів масової інформації з подією;

післяемісійний етап - робота з інвесторами, публікація регулярної звітності, підтримка корпоративного сайту (профілю інвестора), розкриття важливих фактів із життя компанії, випуск аналітичних звітів, організація виступів топ-менеджерів на міжнародних форумах і дискусійних майданчиках, організація прес-супроводу діяльності компанії.

Таким чином, на всіх етапах організації процедур IPO важливою умовою є забезпечення транспарентності корпоративного управління і фінансового стану емітента.

Література

1. Каблов О. В. Перспективи первинного публічного розміщення акцій українських емітентів на альтернативній інвестиційній секції Лондонської фондової біржі / О. В. Каблов // Формування ринкових відносин в Україні. - 2012. - № 11. - С. 231-234
2. Давиденко Н. М. Переваги залучення фінансових ресурсів аграрними корпораціями шляхом виходу на іноземні фондові біржі / Н. М. Давиденко // Облік і фінанси. - 2012. - № 3. - С. 96-101. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2012_3_20

акціонерного капіталу в результаті продажу акцій суб'єкти підприємництва, а також за рахунок додаткового капіталу внаслідок отримання емісійного доходу;

можливість залучення інвестицій в майбутньому на більш вигідних умовах, оскільки покращення співвідношення залучених ресурсів до власних збільшує фінансовий леверидж, тим самим дозволяє підприємству, за необхідності, залучати додатковий залучений капітал під нижчі відсотки;

зростання ефективності діяльності компанії унаслідок підвищення рівня корпоративного управління, прозорості та корпоративної культури. Отримання біржового лістингу забезпечує суспільне визнання та полегшує торгівельні операції з корпоративними акціями, сприяє підвищенню статусу та кредитного рейтингу компаній;

поліпшення репутації, іміджу корпорації, оскільки її високий публічний статус, котирування акцій на фондових ринках створює додаткові конкурентні переваги та сприяє зростанню числа партнерів і клієнтів. Більше того, біржа, на якій обертаються цінні папери корпорації, зацікавлена у збільшенні об'ємів торгів і здійснює додатковий активний маркетинг, який не завжди може собі дозволити емітент.

Недоліками IPO є:

наявність чисельних вимог і значні фінансові затрати, оскільки первинне публічне розміщення акцій вимагає значних витрат корпорації при підготовці та проведенні самої операції;

ризик втрати контролю над корпорацією, оскільки існують ризики недружного поглинання, блокування стратегічних рішень міноритарними акціонерами;

забезпечення прозорості корпорації, оскільки необхідно розкривати інформацію про структуру власності, рівень заробітної плати та винагород менеджменту, фінансовий стан тощо. Інформація, що оприлюднюється публічними корпораціями, стає доступною широкому колу осіб, серед яких можуть бути і конкуренти-фірми.

Розміщення українськими корпораціями цінних паперів на фондових біржах світу є бажаним, але далеко не для всіх доступним методом залучення інвестицій. Причиною цього є: їх низька конкурентоздатність на світовому ринку, недостатня якість корпоративного управління, відмінності у форматах подання інформації емітентом, жорсткіші умови лістингу за кордоном, несприятлива зовнішня оцінка всіх аспектів інвестиційного клімату нашої країни, включаючи захист бізнесу. Представництво українських корпорацій у лістингу іноземних бірж стимулює їх

Financial relations

Алиев У.Ж.

PhD докторант

*Академия государственного управления
при Президенте Республики Казахстан*

Сатмурзаев А.А.

д.э.н., профессор

Университет Туран

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Общемировые тенденции в сфере высшего образования, интеграционные процессы, глобализация накладывают определенный отпечаток на систему финансирования высшего образования. В связи с этим, появилась необходимость изучения зарубежного опыта финансового обеспечения высших учебных заведений. Финансовое обеспечение сферы высшего образования в различных странах мира строится на различных принципах и схемах, но все они базируются на присутствии государства в той или иной мере. Так или иначе сегодня можно говорить о сочетании государственного и частного финансирования высшего образования. Некоторые государства стараются внедрить рыночные схемы, позволяющие переложить бремя расходов на вузы и/или обучающихся. Также на систему финансирования влияют форма государственного устройства (унитарное, федерация), административное деление [1].

Совершенно очевидно, и все больше стран предполагают, что на местном уровне увеличение общественных и частных затрат на развитие системы высшего образования сопровождается расширением возможностей для развития национальной экономики, обеспечения социальной стабильности и повышения благосостояния граждан (при этом речь идет не только об экономическом благосостоянии, но и улучшении качества жизни, включая социальную).

Основной распорядитель общественных фондов – государство – все меньше склонно выделять ресурсы, необходимые для развития высшего образования, в связи с чем от университетов и других последиplomных учебных заведений ожидают, что они сами будут зарабатывать большую часть необходимых им средств, следовательно они должны функционировать как предприниматели и все меньше — как образовательные учебные заведения.

По нашему мнению, в Казахстане имеет место тенденция увеличения государственных расходов на сферу образования, в частности высшее как в абсолютном, так и относительном выражении, но наряду с этим, возрастает роль негосударственного (частного) сектора, который получил широкое развитие в республике, в связи с чем увеличивается доля негосударственных источников в финансировании высшего образования. Государственные расходы покрывают затраты, становятся адресными и приобретают форму инвестиций.

Данная тенденция является общемировой и показывает активное развитие негосударственного высшего образования. Так, доля негосударственных институтов в таких странах, как Чили, Малайзия, Бразилия, Япония, Грузия, Филиппины составляет 81% и более, Венгрии, Румынии, США, Португалии, Польше – более 54%. Доля негосударственных университетов в Японии, Чили, США, Уругвае, составляет 73% и более.

Увеличение доли вузов (в том числе негосударственных) и рост их количества в странах Европы также подтверждают тенденцию диверсификации источников финансирования вузов [2].

Как известно, государственное финансирование высшего образования в развитых странах мира осуществляется по трем основным направлениям: предоставление финансовых ресурсов вузам на текущую деятельность и капитальные затраты, финансирование научных исследований и финансовая помощь студентам.

В Канаде средства, поступающие на специальные именные счета, а также образующийся со временем доход освобождаются от уплаты налогов. Дополнительные льготы для накоплений на образование: к сумме, положенной на специальный сберегательный счет, из федерального бюджета поступает 20 %-ная добавка. Ее максимальный размер — 400 канадских долл. в год, а всего на одного ребенка можно дополнительно получить 7,2 тыс. канадских долл. Кроме того, теперь целевые сбережения разрешено использовать не только для

(NYSE Euronext), Лондонська (London Stock Exchange - LSE), Токійська (TSE) фондові біржі та американська електронна біржа NASDAQ. На них обертаються цінні папери й похідні фінансові продукти найвідоміших компаній, у тому числі депозитарні розписки та вторинні розміщення іноземних організацій. Більшість бірж створили або створюють альтернативні ринки: NYSE Euronext–Alternext, LSE–Alternative Investments Market (AIM), Північно - європейська OMX–First North, Гонконгівська фондова біржа – Growth Enterprise Market (GEM), Франкфуртська фондова біржа (Frankfurter Wertpapier Bourse) – Open Market, Варшавська фондова біржа (Warsaw Stock Exchange) – New Connect. Головною метою цих альтернативних майданчиків є надання можливості залучати кошти невеликим компаніям та заробити інвесторам, які мають схильність до високого ризику [2, с. 99]. У силу найбільш сприятливого інвестиційного і бізнес-клімату більшість IPO проводиться в США та Великій Британії, які практикують вихід на ринок не тільки великих емітентів, а й малих і середніх компаній та орієнтуються на фондовий ринок як на основне джерело інвестицій. Проте серед двох глобальних лідерів біржових майданчиків Нью-Йорк зорієнтований більшою мірою на вторинне розміщення акцій. Натомість Лондон та Гонконг за обсягами залучених капіталів є лідерами щодо первинного розміщення капіталів.

Українські емітенти здійснюють розміщення цінних паперів на таких іноземних майданчиках, розташованих по мірі зменшення привабливості, Варшавська фондова біржа (WSE), Лондонська фондова біржа (LSE), Deutsche Börse (основний майданчик - Франкфуртська фондова біржа (FSE), NYSE-Euronext, NASDAQ OMX First North in Stockholm.

Переваги IPO в порівнянні з іншими формами залучення капіталу:

вихід компанії на міжнародний фондовий ринок, який є надійним джерелом довгострокових інвестицій. Завдяки емісії акцій корпорація залучає довгостроковий капітал в обмін на зобов'язання виплачувати дивіденди і враховувати очікування інвесторів щодо спрямування фінансових ресурсів на реалізацію певної стратегії розвитку емітента. На противагу банківському кредиту залучення коштів через IPO не призводить до зростання боргового тягаря і зберігає незалежність компанії від конкретного фінансового інституту;

формування об'єктивної ринкової оцінки вартості корпорації та підвищення рівня її капіталізації, оскільки вартість публічного суб'єкти підприємництва, як правило, завжди вище вартості закритого приватного суб'єкти підприємництва;

покращення фінансового стану корпорації внаслідок забезпечення вищої ліквідності акцій компаній, збільшення власного капіталу за рахунок зростання

Ярошевська О. В.

кандидат економічних наук, доцент

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, Україна

ПЕРВИННЕ ПУБЛІЧНЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ ЯК МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Протягом десяти останніх років українські суб'єкти підприємництва активніше проводять підготовку до розміщення цінних паперів на міжнародних фондових ринках у формі IPO (Initial Public Offering - в перекладі з англ. «первинне розміщення акцій») – розміщення серед інвесторів акцій публічного акціонерного товариства, при якому пропозиція акцій адресована більш ніж 100 фізичним та/або юридичним особам, крім акціонерів товариства, і при цьому існуючі акціонери емітента не мають переважного права на придбання розміщуваних акцій. .

У класичному розумінні IPO - це первинне публічне розміщення акцій компаній, що вперше емітують свої акції і пропонують їх на ринку широкому загалу інвесторів [1, с. 233]. Утім у сучасній українській практиці поняття IPO включає в себе також інші види публічного розміщення, як-то: приватне розміщення - розміщення серед вузького кола заздалегідь відібраних інвесторів з отриманням листингу (private offering - PO); публічний продаж чинним акціонерам великого пакету акцій (secondary public offering - SPO); розміщення компанією, що вже торгує акціями на біржі, додаткового випуску акцій на відкритому ринку – вторинне публічне розміщення (primary public offering - PPO); публічне розміщення емітентом напряму первинним інвесторам, оминаючи біржовий ринок (direct public offering - DPO).

Під терміном IPO може розумітися первинне розміщення та обіг різноманітних емісійних цінних паперів, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні. Деякі українські емітенти депозитарних розписок або компанії, що продають акції у процесі приватних розміщень, позиціонують продаж своїх цінних паперів як повноцінний процес IPO, оскільки, випускаючи ADR третього - найвищого рівня, виконують вимоги до емісії та виходу на біржу як для первинного публічного розміщення.

Сьогодні на міжнародному ринку капіталу виділилося кілька бірж, що домінують у економічному співтоваристві й характеризуються найвищою капіталізацією, значними обсягами торгів і найбільшою ліквідністю: Нью-Йоркська

оплати учебы в колледжах и университетах, но и в различных профессионально-технических школах. В случае если получатель средств со специального счета принимает решение не продолжать учебу после окончания средней школы, накопленные суммы могут использовать его учащиеся братья и сестры в возрасте от 18 лет до 21 года. Средства также могут быть переведены на другой льготный сберегательный счет — пенсионный. При переводе «образовательных» сбережений в наличность льготы утрачиваются, и с накопленной суммы придется заплатить налоги [3].

Опыт Канады, по нашему мнению, может быть использован в Казахстане. По примеру жилищных строительных сбережений можно внедрить систему образовательных сбережений и также предусмотреть государственную ежегодную премию на каждый счет, дополнительное кредитование на сумму недостающих средств. Преимущества от этой системы: расширение доступности высшего образования для всех слоев населения, снижение инфляционного давления на экономику за счет отвлечения денежных средств из оборота.

Опыт Франции и других стран, когда одну из значительных статей расходов – заработную плату – государство финансирует самостоятельно, в Казахстане осуществляется финансирование субъекта образовательного процесса, т.е. студента, через систему государственных образовательных грантов и гарантирования образовательных кредитов или из негосударственных источников.

Распределение затрат в системе высшего образования за счет студентов и их родителей по финансированию высшего образования, которое до последнего времени несло государство, приобретает общемировую тенденцию.

Также в качестве положительного примера интересен опыт Российской Федерации (РФ). Министерство образования РФ разработало методику расчета показателя стоимости реализации профессиональной образовательной программы вуза и филиала (показатель экономической устойчивости). Расчет, выполненный по этой методике, установил, что годовая стоимость обучения в расчете на одного студента находится в пределах:

- для гуманитарно-социальных и педагогических специальностей – до 24 тыс. рублей;

- для экономических и математико-информационных – от 13,2 тысяч до 26 тыс. рублей;

- для естественно-научных и медико-биологических – от 20,8 до 40 тыс. рублей;

- для технических специальностей — от 24тыс. до 48 тыс. рублей.

Следует заметить, что данная методика расчета стоимости реализации профессиональной образовательной программы вуза и филиала является приказом Министерства образования. Учитывая это, можно сделать вывод, что и в Казахстане данный опыт может быть применим. Для технических специальностей границы годовой стоимости обучения в расчете на одного студента находятся в пределах, превышающих стоимость обучения по другим специальностям. Это подтверждает, что технические специальности являются наиболее фондоемкими и требуют больших вложений для укрепления материально-технической базы [4].

Последние тридцать лет университетский сектор высшего образования подвергается весьма жесткой критике со стороны ученых-экономистов и политиков за неспособность учитывать потребности рынка труда, неэффективное управление и высокие затраты. В частности, в 80-90-е годы были введены процедуры оценки деятельности университетов в расчете на одного студента, уменьшились средства, выделяемые вузам государством и на официальном уровне стала подвергаться сомнению целесообразность сохранения традиционной системы финансирования высшей школы, практически полностью основанной на государственной поддержке.

Доля государственных расходов на высшее образование в % к ВВП в большинстве европейских стран превышает 1%, наиболее высока она в Финляндии, Норвегии, Дании и Нидерландах. Соотношение государственного и частного финансирования высшего образования неодинаково: если в Германии, Австрии и Италии доля государственного финансирования в расходах на высшее образование составляет около 90%, то в Великобритании и Финляндии - около 80, а в Дании и Швеции - примерно 75%, тогда как в США и Канаде соответственно 50 и 73% [5].

На практике часть студентов, по-видимому, будет стремиться оплатить свое обучение заранее, а не брать у государства кредит, и надо предоставлять такую возможность людям со средствами. Стимулировать предварительную

Япония, на монетарном уровне уже ввели таргетирование доходности 10-летних государственных облигаций, чтобы стимулировать активный экономический рост через изменение структуры инвестирования в инструменты-бенчмарки (т.е. в гособлигации). Таким образом, этот специфический риск вполне может быть нивелирован, однако свою актуальность он не потеряет до тех пор, пока темпы мирового экономического роста не станут устойчивыми.

Последний вид риска, из представленных в данной статье, можно определить как «расчетный». Возникает он из-за времени, которое необходимо затратить брокеру на исполнение торгового приказа. Особенно актуален данный тип риска на валютных рынках. Рассмотрим пример. При отправке денежного перевода из России в США необходимо затратить до 48 часов; очевидно, что курс валют за это время может измениться как в лучшую, так и в худшую сторону, что скажется на покупательской способности пересылаемой суммы. Банки, понимая всю важность этого риска создают клиринговые системы, позволяющие в короткие сроки обеспечить самую лучшую ликвидность на данный момент. Примером такой системы является Currenex®.

Рассмотренные выше виды риска в огромной степени влияют на состояние инвестиционных счетов многих экономических агентов. Понимание, анализ, и, главное, дальнейшее разностороннее изучение рисков активной финансовой деятельности позволит разработать эффективный инструментарий для противодействия им и окажет весомое влияние на показатели операционной деятельности на финансовом рынке всех компаний финансового сектора.

Литература:

1. Charles D. Kirkpatrick II, CMT, Julie R. Dahlquist, Ph.D. Technical Analysis. The Complete Resource for Financial Market Technicians. - FT Press, 2012. – 653 p.

может не знать, что вид контракта, находящийся в его портфеле, может торговаться на других рынках и в другое время, что очень сильно влияет на общую величину VaR портфеля. Со временем этот вид риска нивелируется опытом, но тем не менее риск рыночной инфраструктуры и специфики обходится в колоссальные потери капитала; более того, негативно сказывается на всей финансовой системе. В частности, фореке-дилеры в 90-е годы прошлого века и в начале 2000-ых активно продвигали свои услуги, преподнося финансовые рынки как способ быстрого заработка, не упоминая о рисках полной потери капитала.

Риски диверсификации, несмотря на их всестороннюю изученность с точки зрения классической финансовой теории, могут быть дополнены и другими принципами. В частности, доподлинно известно, что объектом диверсификации выступают финансовые активы (акции, облигации, деривативы). Однако, что если портфели недиверсифицируемы в принципе? В реальности такой пример можно встретить на развивающихся рынках. Без деривативов очень сложно захеджировать риски первичных финансовых инструментов; более того, не все финансовые институты могут использовать деривативы, согласно большинству законодательств стран-развивающихся рынков. На помощь приходит смещение акцента на инвестиционные стратегии: оптимизировать и диверсифицировать можно не только сами активы, но и стратегии управления ими. В этом случае управляющему активами следует перейти от пассивного управления (т.н. «индексное инвестирование») к активному, оптимизируя параметры рабочих стратегий (к примеру, практика коротких позиций, размер лота, переработка торговых сигналов).

Риск частоты трейдинга подразумевает неоправданно частое принятие торговых решений управляющим. Особенно часто реализацию данного вида риска можно наблюдать при одновременной работе на различных рынках. Возникает этот риск по причине априорного несовершенства торговых систем: в любом случае у любой инвестиционной стратегии наступает период неэффективности, когда она дает не совсем верные торговые сигналы, ведущие либо к значительным потерям капитала, либо к очень частым торговым сигналам.

Как известно, риск увеличивается с течением времени, и об этом говорит финансовая теория через инструмент, именуемый временная структура процентных ставок. Однако в активном инвестировании этот риск трактуется иначе: чем больше времени открыта позиция по определенному инструменту, тем более рискованной она становится. Такое положение вещей обусловлено мировой денежно-кредитной политикой: кривая долгосрочных процентных ставок практически нигде не обладает классической (правильной) формой, в которой краткосрочные ставки ниже долгосрочных. Если обратить внимание на развитые рынки, то такие страны, как

оплату, обеспечивающую максимальную экономию государственных средств в краткосрочной перспективе, можно, как это и делается в Австралии, путем предоставления скидки по оплате обучения тем, кто производит ее заранее.

Многие страны, включая Германию, Австралию, Швецию, Великобританию и США, занимаясь пересмотром системы финансирования, предлагают новые подходы к распределению издержек высшего образования между студентами и налогоплательщиками. Так, в США индивидуальная и институциональная помощь - важный источник финансовых ресурсов, особенно в частных университетах. Увеличить долю этого источника пытаются и некоторые британские университеты. По мнению многих, в качестве партнера нужно рассматривать и предпринимателей, которые должны взять на себя известную долю финансирования высшего образования, поскольку извлекают прибыль из высокой производительности труда дипломированных специалистов и пользуются результатами прикладных исследований, проводимых вузами. Некоторые страны пробуют увеличить долю участия промышленности, предлагая ввести целевой налог для сферы образования или предоставить льготы спонсорам.

Последние перемены в Австралии, Великобритании, Японии и США явно свидетельствуют об увеличении участия в финансировании обучения родителей и студентов при сокращении доли средств, поступающих из общественных фондов. Так, в Японии программа предоставления субсидий, призванная снизить затраты родителей, связанные с ростом платы за обучение в частных университетах, на практике была сокращена, хотя в последние годы стоимость обучения как в государственных, так и частных университетах резко выросла. Вся финансовая помощь в Японии предоставляется в форме ссуд (в основном беспроцентных), но несколько лет назад из-за финансовых трудностей правительство приняло решение, в соответствии с которым средства предоставляются под 3% годовых, а студенты, обучающиеся по таким дорогостоящим специальностям, как медицина и стоматология, могут получить дополнительные ссуды на условиях 6,5%.

В Австралии был введен налог на высшее образование, а также была разработана схема содействия высшему образованию, которая основана на участии потребителей, оплачивающих часть затрат на обучение в вузах через налоговую систему. Все платят налог, призванный покрыть 20% средних

издержек на обучение в высшей школе. Вклад каждого студента составляет 1800 австралийских долларов в год, а бывшие студенты - молодые выпускники начинают выплачивать налог в размере 1% после того, как их доход достигнет среднегодового уровня, составляющего 22 тысячи австралийских долларов. Когда же доход достигает 25 тысяч австралийских долларов, размер налога вырастет до 2%, а при доходе свыше 35 тыс. - до 3%. В качестве альтернативы предусмотрено, что студенты могут оплачивать свои затраты в виде «предоплаты». В этом случае им предоставляется скидка в размере 15% стоимости обучения.

Подобная схема, которую специалисты Комитета по высшему образованию полагают, что она лучше системы «свободного» доступа в вузы, когда студенты с большими доходами в значительной степени финансируются за счет налогоплательщиков, у которых заработки гораздо ниже, чем у привилегированных выпускников университетов. Отмена платы за обучение и введение денежного пособия в Австралии не привели к расширению образовательных возможностей представителей разных социальных групп: отмена взноса в лучшем случае несущественно сказывается на доступе к высшему образованию для «неблагоприятных» групп, в худшем - закрепляет преимущества состоятельных семей.

В Швеции практика финансовой поддержки малоимущих дала заметный социальный эффект, который со временем исчез. Частично это произошло из-за того, что шведская система, сочетавшая гранты и ссуды, больше не обеспечивала выравнивания возможностей получения высшего образования. Поэтому в частности, было пересмотрено соотношение между грантами и ссудами. Теперь студенты получают помощь, в которой доля грантов выше, а условия возврата ссуд стали более жесткими. Ожидается, что изменения доли участия студентов и налогоплательщиков будут очень незначительными, а сфера действия субсидий станет другой. Еще одно изменение состоит в том, что объем возврата ссуды будет увязан с доходом: дипломированные специалисты будут выплачивать 4% своего дохода ежегодно на покрытие ссуды вплоть до ее полного возмещения. Если в Австралии предусмотрен возврат ссуды в размере 2-3% в год, то в США считают приемлемой и цифры в 9-10% [6].

В США существует три основных типа образовательного кредита: студенческий, родительский и частный займы. Студенческие займы имеют

Investment activity and stock markets

Бохуа А.К., Коляков М.А.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия

НЕСТАНДАРТНЫЕ РИСКИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ

Под термином «нестандартные риски» понимаются все виды рисков, которые не могут быть описаны в терминах классической портфельной теории. Эти риски особенно встречаются в крупных банках и иных финансовых учреждениях, имеющих обособленные финансово-инвестиционные подразделения, использующие механические и автоматизированные торговые системы. В текущее время, когда финансово-экономическая система России не является стабильной, изучение данных видов риска приобретает особую актуальность.

В данной статье будут рассмотрены примеры психологического риска, временного риска, риска исполнения (также называемого «расчетный»), риск частоты трейдинга, риски диверсификации и риски знания рыночной инфраструктуры и специфики.

Как известно, цена на финансовые активы в краткосрочном периоде обусловлена в наибольшей степени психологическим профилем участников рынка. На протяжении последних 30 лет в западной научной школе создавались целые теории, позволяющие прогнозировать движение рыночных цен, на основе психологии – это направление также получило название «рыночное настроение». С этой точки зрения технический анализ финансовых рынков перестает быть просто набором эмпирических правил: именно психология является основой всех графических формаций, которые видит управляющий в своем терминале. Базовыми единицами, порождающими психологический риск, являются человеческие причины (недосып, заболевание, частые ссоры), а также рыночные причины (уже названный выше рыночный настрой, обусловленный ожиданиями экономических агентов в контексте текущей экономической ситуации). К сожалению, психологические риски тяжело поддаются оцифровыванию, но некоторые западные ученые утверждают [1], что психология на 70% определяет успех того или иного управляющего активами.

Особый риск, который в классической портфельной теории вынесен за скобки, именуется риском знания рыночной инфраструктуры и специфики. Проявляется данный вид риска через человеческую природу: управляющий активами

3. Tovstopyat U. S. Another Tax Reform – 2017: zonduyemo soil / U. S. Tovstopyat [Electronic resource]. – Access: <https://goo.gl/Kq1htK>

низкую процентную ставку и не требуют дополнительного обеспечения. Федеральный заем для студентов называется кредитами Стаффорда и имеет две разновидности [6]: во-первых, займы, предоставляемые частными кредиторами, такими как банки, кредитные союзы (их возврат обеспечивает федеральное правительство); во-вторых, кредиты, предоставляемые правительством непосредственно студентам и их родителям.

Кредиты Стаффорда являются субсидиарными и несубсидиарными. В первом случае проценты по кредиту во время обучения оплачиваются правительством, во втором студент сам платит проценты, хотя можно отсрочить выплаты до окончания высшего учебного заведения. Для получения субсидированной формы нужно продемонстрировать финансовую необходимость в ней. Несубсидированную форму кредита может получить любой студент вне зависимости от его финансового положения.

Студенты, находящиеся на иждивении, могут заимствовать до 2625 долл. на первом курсе, 3500 - на втором и 5500 долл. на каждом последующем курсе. Студенты, имеющие самостоятельный доход, могут заимствовать дополнительно 4000 долл. на первых двух курсах и 5000 - на последующих. Аспиранты могут заимствовать 18 500 долл. в год, но только 8500 долл. из этой суммы субсидируются.

Кредиты имеют переменную процентную ставку в пределах 8,25% (устанавливается ежегодно), которая базируется на 91-дневной ставке доходности по казначейским векселям плюс 1,7% во время обучения и увеличивается на 0,6% после окончания учебного заведения. Процентная ставка одинакова у всех кредиторов [7].

Для студентов и аспирантов с особыми финансовыми трудностями существует кредит Перкинса. В качестве кредитора выступает учебное заведение, оперирующее средствами, которые ограничено выделяются федеральным правительством. Данный кредит субсидированный, процент по нему выплачивается федеральным правительством во время обучения, предоставляется 9-месячная отсрочка по выплате, общий срок выплаты 10 лет, процентная ставка 5%. Сумма кредита определяется отделом финансовой помощи учебного заведения. Ограничение составляет 3000 долл. на курс для студентов и 5000 долл. для аспирантов, общее ограничение - 15 000 только для студентов и 30 000 долл. для студентов и аспирантов.

Предполагаемое введение системы государственных именных финансовых обязательств вряд ли решит все финансовые проблемы как молодых людей, стремящихся к получению высшего образования, так и самих вузов, поэтому внедрение образовательного кредита в систему высшей школы России становится все более актуальным. Несмотря на то, что еще далеко до принятых и успешно работающих на практике в западных странах систем образовательных кредитов, положительные сдвиги уже наблюдаются. Правда, образовательный кредит в России предоставляется только двумя банками: Сбергательным банком России и банком "Русский Стандарт". Эффективная система повсеместного кредитования получения высшего образования еще только формируется. По этой причине, на наш взгляд, на весь длительный период перехода к многоканальности финансирования учебных заведений (создания в перспективе широкой системы платности и кредитования обучения) целесообразно сохранить в качестве базового финансирование сферы высшего образования за счет средств государственного бюджета [8].

В принципе возможно организовать кредитование граждан на цели образования в коммерческих банках. При этом банк вправе потребовать от гражданина гарантии возврата кредита (поручительство, залог), а предоставление кредита, в свою очередь, должно служить основанием для получения банком налоговых льгот, сопоставимых с теми, которые распространяются на благотворительную деятельность. При банковском кредитовании не возрастет нагрузка на бюджет, однако не следует передавать все операции по рассматриваемому виду кредитования ограниченному числу уполномоченных банков. Как показывает зарубежный опыт, конкуренция позволяет заметно снижать стоимость кредитов, они становятся более доступными для населения.

Несомненно, что роль государства в образовательной сфере очень важна. Если частные фирмы или отдельные лица, исходя из собственных текущих интересов, будут определять масштабы и характер развития высшего образования, то это может привести к возникновению системы, не отвечающей долгосрочным потребностям экономики и вызвать финансовое голодание вузов. Финансируя высшую школу, государство рассматривает несколько целей: обеспечение рациональных масштабов и пропорций высшего образования через регулирование числа финансируемых учебных мест; распределение финансовых ресурсов между вузами в соответствии с

– a taxpayer has the right to register the tax invoice and / or offset calculation in the Unified Register of tax invoices just in condition that the amount of tax not exceeding the amount calculated in accordance with the GCC [1].

for receiving the opportunity to register a tax invoice in Unified Register of tax invoices, a check for compliance with the registration amount to the sum of VAT is made. In case this amount is smaller than the value added tax, registration of such tax invoice will be rejected.

assuming the seller of goods or services errors in the tax invoice or in violation seller or buyer registration deadlines in Unified Register of tax invoices, buyer or seller of goods / services can reinforce the tax return for the reporting tax period statement of complaint to this seller / buyer.

File such complaint buyer / seller has the right within 365 days following the deadline for filing tax returns for the reporting (tax) period [1]. The statement also added up commercial checks or other settlement documents certifying the payment of VAT on goods / services, copies of original documents confirming the receipt of goods / services.

Ministry of Finance of Ukraine submitted a tax reform, which states that in 2017 some changes in the collection of VAT are predicted, namely for late registration tax invoices in Unified Register of tax invoices. It is proposed to increase the penalty to 50 percent of VAT.

We would like to mention that the penalty for late registration tax invoices overlap, but should the cause be the payer. In addition, the proposed penalties are going to be extend to cases where tax invoices are not issued to the buyer. In TCU found only one deadline for registration tax invoice – 15 calendar days following the date of tax obligations. Tax invoice can be regestrated later this term, but with the application of penalties. The maximum term of registration of the tax invoice is not directly established, but tax authorities consider that it have not exceed 180 days. Meanwhile, the Finance Ministry believes that such period shall be 365 calendar days.

Given the foregoing, we can conclude that in the process of tax reform editing of rule regulations of Unified State Register of tax invoices is made. We are of the opinion that these changes will affect the efficiency of VAT taxation in Ukraine.

Literature

1. Tax Code of Ukraine: The Law of Ukraine of 02.12.2010. № 2755-VI / Verkhovna Rada of Ukraine [Electronic resource]. – Access: <https://goo.gl/tjTppb>
2. Cazanova M. M. "Restrictive" terms of VAT (180, 365, 1095): The details of the application / M. M. Casanova [Electronic resource]. – Access: <https://goo.gl/ylRpVu>

PhD. Poltorak A. S., Gysarenko V. V., Voroshulova O. G.
Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv, Ukraine

APPLICATION FEATURES OF UNIFIED REGISTER OF TAX INVOICES IN UKRAINE

In modern terms, the procedure for submission of tax bills to the monitoring institutes has its own characteristics that determine the effective strength in organization of information space. The main role here belongs to software that performs rapid processing of information as well as complete control and analysis of information process, for what Unified Register of tax invoices was created.

Unified Register of tax invoices is a register which contains general information about tax invoices and payments adjustments, which organizes the central executive body, which forms the purposes and functions of state fiscal policies and implement them electronically according to the documents of extra profits tax, provided by tax payers.

By carrying out the process of delivery of goods / services, the seller (the taxpayer) in set deadlines should make tax invoice and register it in the Unified Register of tax invoice.

Tax invoice – is a document that proves the relationship between enterprises and provides authority for calculating the amount of tax that is included in the tax credit.

It is advisable to select the following key application features of the Unified State Register of tax invoices:

– registration of tax invoices in Unified Register of tax invoices must be done within 15 calendar days following the date of tax liabilities recorded in the relevant tax invoices [1].

– if there is a violation in goods and services tax terms registration tax invoices in Unified Register of tax invoices by payers, there are the following penalties:

- in case of violation of registration tax invoices up to 15 days – 10 percent of the value added tax is added;
- from 16 till 30 days – 20 percent of the VAT;
- from 31 till 60 days – 30 percent of the VAT;
- from 61 days or more – 40 per cent of VAT.

государственными интересами, запросами студентов и работодателей; обеспечение доступности высшего образования для представителей всех социальных групп населения [9].

Существует еще один острый вопрос: какова должна быть роль государства в подготовке специалистов по "нерентабельным" профессиям? При переходе к доминированию платного обучения ряд профессий может попасть в группу принципиально нерентабельных. Это связано с двумя причинами. Во-первых, всегда имеются дорогостоящие профессии и специальности в том смысле, что обучение им предполагает высокие затраты. Например, подготовка специалиста технического профиля, как правило, обходится дороже обучения юриста или менеджера. Во-вторых, существует ряд «нерыночных» профессий и видов деятельности, что не позволяет соответствующим специалистам рассчитывать на высокую оплату труда. В отношении таких профессий должна проводиться особая политика, предполагающая формирование государственных программ льготного кредитования образования.

В целом же система высшего образования с четко отлаженной схемой предоставления образовательных кредитов по сравнению со сложившейся практикой имеет ряд несомненных преимуществ для каждого из ее участников процесса образовательного кредитования [10,11].

Для студентов: резко расширяется возможность выбора высших учебных заведений, невзирая на такое существенное ограничение, каковым является стоимостью обучения; оплата образовательных услуг создаст возможность повысить требования к процессу обучения; предоставляется возможность получить кредит не только на само образование, но и на сопутствующие учебе компоненты (книги, общежитие и т.п.).

В заключение следует отметить, что создание эффективной системы финансирования высшего образования возможно лишь в той экономике, где высоко оценивается и достойно оплачивается квалифицированный труд, а знания, навыки, способности являются капиталом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная программа развития профессионального и технического образования в Республике Казахстан на 2008–2012.

2. Маркарьянц С. Япония: государственная политика в области образования // Проблемы теории и практики управления, 1998.- № 2.
3. Шукшунов В.Е. Методология подготовки и проведения реформ национальной системы образования.- М.: МАИ ВШ, 1998.
4. Об основных направлениях деятельности российской системы общего и профессионального образования в связи с Демографическими изменениями на период до 2010 года.- М.: Министерство образования Российской Федерации, 2000.
5. Экономические проблемы высшего образования в странах Западной Европы (90-е годы). Сборник обзоров.- М.: РАН ИНИОН, 1999.
6. Вудхолл М. Покрытие издержек на получение высшего образования: тенденции развития видов финансовой поддержки // Вестник высшей школы.- 1997. - № 8.
7. Центр "Предпринимательство и малый бизнес" // www.esbc.ru.
8. Иванов А. Студенчество России конца XIX - начала XX века: социально-историческая судьба. - М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1999.
9. Образовательный кредит. Институт образовательной политики "Эврика" // www.news.1september.ru.
10. Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long - Run Comparative view. - Oxford: Oxford University Press, 1991. – С. 37-43.
11. О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности: Закон Республики Казахстан №534-ЗРК, 9.01.2012 года.

закрепляется система нереальных фиксированных валютных курсов. Отсюда – постоянные конфликты и столкновения интересов ведущих держав, обострение противоречий между ними в политической и экономической областях, периодическое возникновение острых кризисных ситуаций в системе мирового хозяйства.

На изменение валютного курса влияет спрос/предложение национальной валюты на валютном рынке, который регулируется притоком/оттоком иностранной валюты.

Валютные курсы подвержены колебаниям, и в связи с этим возникают валютные риски.

Уровень обменного курса доллара и других главных валют определяют не столько спрос на национальные товары и услуги на внешних рынках, сколько приток/отток капитала.

В условиях фиксированного валютного курса центральный банк не может проводить независимую денежно-кредитную политику.

Список литературы

1. Гамбаров Г.М. Подходы к оценке равновесных валютных курсов и внешней стоимости валюты // Деньги и кредит. – 2011. – № 5. – С. 58-62.
2. Полищук А.И. Регуляторы кредитной системы и их роль в обеспечении финансовой стабильности // Банковское дело. – 2013. – № – С. 52-56.
3. Красавина Л.Н. Снижение инфляционных рисков как фактор достижения прогнозируемых показателей инфляции и ценовой стабильности // Деньги и кредит. – 2012. – № – С. 3-12.

В целом же рост стоимости валюты (валютного курса) страны ухудшает конкурентоспособность товаров и услуг, вывозимых на экспорт, и делает цены на импортные товары более привлекательными. Падение стоимости валюты приводит к повышению конкурентоспособности товаров, идущих на экспорт, и делает цены на импортные товары более высокими, спрос на импортные товары сокращается.

При осуществлении международных экономических связей происходит сравнение двух видов цен – внутренних и мировых. Если первые образуются на основе различной национальной стоимости товаров, то вторые на основе интернациональной стоимости. Товары отдельных стран, попадая во внешний экономический оборот, как бы сбрасывают с себя национальные цены и продаются в большинстве случаев по ценам мирового рынка.

Поэтому с развитием международного обмена появляется всё большая необходимость в соизмерении национальных стоимостей товаров с их интернациональным уровнем. В отличие от национальных рынков, где деньги служат непосредственным соизмерителем товарных стоимостей, в ходе международного обмена соотношение цен, складывающихся в различных странах, выступает как соотношение национальных денежных единиц. Таким образом, валютный курс служит соизмерителем национальных стоимостей не в прямой, а в косвенной форме – через сравнение национальных денежных единиц. Однако в результате того, что цены отдельных товаров поразному отклоняются от стоимости, валютный курс измеряет соотношения покупательной способности различных национальных валют, т.е. представляет собой средневзвешенное соотношение цен в различных странах. В нём, как в цене иностранной валюты, отражаются стоимостные отношения между национальными хозяйствами. Валютный курс как бы соизмеряет экономические процессы, происходящие в различных странах.

Роль, которую играют валютные курсы в современной мировой экономике, неизбежно приводит к тому, что их установление на определённом уровне, т.е. наличие тех или иных стоимостных пропорций международного обмена, по разному затрагивает интересы различных стран и монополий этих стран. Являясь одним из важнейших факторов, обеспечивающих конкурентные преимущества на внешних рынках, валютные курсы служат объектом острейшей конкурентной борьбы между различными странами, а также между отдельными группами внутри этих стран [3].

Если золотой стандарт служил жестким ограничителем произвольных изменений курсов валют, то после второй мировой войны с вытеснением золота не только из национального, но и из международного платёжного оборота у государства появлялось гораздо больше возможностей влиять на стоимостные пропорции международного обмена в выгодных для него направлениях. Складывается и

Адельбаева А.К.

КазНПУ им. Абая, город Алматы, Республика Казахстан

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ РЫНКА ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

В сделках внутри страны люди используют национальную валюту, но для проведения операций за границей им нужна иностранная валюта. Например, если Казахстанская фирма заключает контракт с Американской на поставку оборудования, то ей нужна американская валюта для оплаты сделки. Для этих и других целей существуют специальные рынки, на которых может быть куплена или продана иностранная валюта и которые называются валютными рынками.

Следовательно, возникает необходимость точного определения валютного рынка. Итак, валютный рынок – это официальный центр, где совершается купля\продажа валют (иностранной или национальной) по курсу, складывающемуся на основе их спроса и предложения.

Как и любой другой, будь то финансово-кредитный или рынок золота, валютный рынок имеет свои, присущие только ему особенности.

К основным характеристикам валютного рынка надо отнести:

1) специфичность проведения валютных операций на валютном рынке, т.е. техника валютных операций, упрощена, все расчеты осуществляются по корреспондентским счетам банков;

2) непрерывность проведения валютных операций на валютном рынке, это означает, что валютные операции совершаются без перерыва в течение суток (и днем, и ночью) и в каждой точке света;

3) транспарентность рынка, вытекающая из предыдущей особенности, т.е. это предоставление всей информации, касающейся изменения валютного курса, всем его участникам в течение суток (дилерам, брокерам, агентствам рейтинга);

4) двойная роль отдельных видов валютных операций. На валютном рынке, например, фьючерсные и форвардные сделки выполняют роль срочных валютных операций, но, с другой стороны, эти операции одновременно являются способами страхования валютного риска;

5) широкое развитие валютных спекулятивных и арбитражных операций и сосредоточение этих операций в так называемых спекулятивных фондах – фондах хеджирования [1].

Исходя из круга участников валютного рынка, можно привести еще одно его определение. Валютный рынок – это глобальный рынок, функционирующий круглосуточно, включая широкую сеть банков, брокерских фирм, транснациональных корпораций, биржевых предприятий.

Основными участниками валютного рынка, конечно, являются банки – государственные и коммерческие. До 90% валютных сделок совершаются банками между собой и с отдельными клиентами, чаще всего торговопромышленными.

Количество участников в торгах валютой на Казахстанской фондовой бирже невелико (в настоящее время доступ к торгам имеют 33 банка и Нац Банк РК). Дневной объем торгов обычно 150-200 млн долларов США. «Качнуть» (волатильность - изменчивость) рынок в ту или другую сторону может любой его участник выставив дополнительные заявки в несколько десятков млн долларов.

Примером может служить ситуация 20 августа 2015г Национальный Банк Казахстана объявил о переходе в режим инфляционного таргетирования и политике свободноплавающего обменного курса и доллар поднялся от 230 тенге до 390 тенге. Плавающий режим валютных курсов обеспечивает участникам рынка свободное осуществление сделки с иностранной валютой, на рынке отсутствует какая-либо правительственная активность. Валютный курс свободно изменяется под воздействием спроса и предложения, государство может при определенных условиях оказывать воздействие на курс путем валютных интервенций. Более того, крупный участник валютного рынка может решиться на спекулятивные атаки, которые позволят ему качать деньги из воздуха.

Мировой опыт показывает, что для многих стран приоритетной задачей экономической политики является стабильность национальной валюты, которая зависит от состояния валютного курса. Валютный курс национальных денег объективно является тем связующим звеном, которое позволяет определить место страны в мировой экономике. По своей сути, валютный курс – не просто «цена» одной денежной единицы, выраженная в другой, а сложный комплексный показатель стоимостного соотношения покупательной способности валют. Являясь экономической категорией, валютный курс занимает важное место в системе экономических показателей и отражает состояние важнейших из них.

Воздействия государства на валютный курс – это политика управления валютным курсом с помощью валютных интервенций, который предусматривает скупку или продажу иностранной валюты. Преимущество политики управления

заключается в том, что правительство не связано никакими обязательствами по поддержанию курса.

Контролируемый режим обменных курсов – это курсы валют стран с неконвертируемой валютой. Курс валюты находится под правительственным контролем. При контролируемом курсе сделки в частном секторе ограничены.

В стране отсутствует равновесие между спросом и предложением валюты. Превышение спроса над предложением имеет место, когда курс национальной валюты завышен. Цена иностранной валюты (например, доллара США) установлена на более низком уровне. Правительство стремится удержать курс валюты на этом уровне по ряду причин: обесценение национальной валюты может усилить инфляцию, так как импортируемые товары (топливо, продовольствие) возрастут в цене, выраженной в национальной валюте; из-за повышения цен на товары рабочие потребуют увеличения заработной платы, что еще больше поднимет уровень инфляции.

При фиксированном курсе его поддержание на установленном уровне осуществляется предложением денег. Если предложение денег увеличится, то рыночный курс национальной валюты пойдет на снижение. Но чтобы официальный курс был на прежнем уровне, центральный банк активизирует покупку национальной валюты по выгодному курсу, т.е. по более высокому по сравнению с официально установленным. Это вызовет уменьшение денежной массы, и курс национальной валюты установится на прежнем уровне.

Поэтому фискальный (налогово-бюджетный) метод регулирования валютного курса в условиях фиксации его на стабильном положении является действенным. Монетарная (денежно-кредитная) политика оказывается неэффективной для регулирования курса национальной валюты. Однако фиксированный режим позволяет центральному банку сглаживать изменения в денежной сфере. Стабильный курс национальной валюты обеспечивает предпринимателям устойчивые условия во внешнеэкономической деятельности.

При плавающем режиме валютного курса повышение внутренней ставки процента приводит к притоку в страну иностранного капитала, что будет повышать спрос на национальную валюту. Рост спроса на национальную валюту вызовет рост ее валютного курса. Укрепление курса национальной валюты приведет к сокращению экспорта.

При понижении процентных ставок происходит отток капитала из страны. Валютный курс понижается. Более дешевый валютный курс способствует росту экспорта [2].