

MATERIÁLY
XIV MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ
KONFERENCE

VĚDA A VZNIK -2018

22 - 30 prosinců 2018 r.

Volume 13
Ekonomika
Veřejná správa

Praha
Publishing House «Education and Science»
2018

Vydáno Publishing House «Education and Science»,
Frýdlanská 15/1314, Praha 8
Spolu s DSP SHID, Berdianskaja 61 B, Dnepropetrovsk

Materiály XIV Mezinárodní vědecko - praktická conference
«Věda a vznik -2018», Volume 13 : Praha. Publishing House «Education
and Science» -104 s.

Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdenák Černák

Náměstek hlavního redaktora: Mgr. Alena Pelicánová

Zodpovědný za vydání: Mgr. Jana Štefko

Manažer: Mgr. Helena Žáková

Technický pracovník: Bc. Kateřina Zahradníková

**Materiály XIV Mezinárodní vědecko - praktická konference ,
«Věda a vznik -2018» ,
po Ekonomika. Veřejná správa.**

For students, research workers.

Pro studentů, aspirantů a vědeckých pracovníků

Cena 50 Kč

ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors , 2018

© Publishing House «Education and Science» , 2018

EKONOMICKÉ VĚDY

Podniková ekonomika

Ушкемпирова А, Оспанов Т.М., Жусупалиева М.А.

г. Алматы, Казахстан, КазНАУ

АНАЛИЗ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация:

В данной статье дан анализ современного состояния производства, переработки, экспорта и импорта молока и молочной продукции в Казахстане, также выявлены причины не конкурентоспособности продукции данной отрасли.

Ключевые слова: переработка молочной продукции, импорт, экспорт, рынок.

Введение. Сегодня в связи с непростым положением в экономике и перемен в международной обстановке рассматриваются новые подходы, которые могут обеспечить качественный рост в отраслях агропромышленного производства, в том числе в молочной отрасли.

Молочное животноводство и молочная промышленность являются одной из важнейших подсистем агропромышленного комплекса Республики Казахстан. Молочная промышленность представляет собой совокупность предприятий осуществляющих заготовку и комплексную переработку молока на цельное молоко, кисломолочную продукцию, сливочное и топленое масло, сыры натуральные, плавленые, рассольные, брынзу, сухое цельное молоко и др. Целью проведения исследования явилось определение положения фирмпроизводителей на рынке молочной продукции на основе анализа рынка молока и молочных продуктов за 2014-2018г. По данным статистических органов РК, производство сырого молока в 2015г. составило 5,0 млн .т, что на 2,6% больше, чем в 2015 г., а товарность молока - 69%. Производство молочных продуктов в целом в денежном выражении в 2015 г. составило 180 млрд. тенге, или на 2,8 % больше, чем 2014 г. (для сравнения: в 2014 г. темп роста к 2013 г. был 11,3%). В разрезе

видов молочных продуктов промышленность сработала в 2014 г. хуже, чем в 2013 г.: по сыру и творогу снижение на 1%, а по остальным – отставание темпов роста 2015 г. к 2014 г. по сравнению с темпами роста 2013 г. к 2012 г. (Табл.1).

Таблица 1- Динамика промышленного производства молочной продукции в Казахстане, тыс. т *

Наименование молочной продукции	2015	2016	2017	Ростъзагод, %
молоко обработанное жидкое	372,5	440,3	466,3	118,2
молоко в твердой форме	1,8	2,43	133,3	125,0
масло сливочное	12,4	14,1	15,7	113,7
сыр и творог	19,2	21,9	22,1	115,1
сыр незрелый... и творог	14,2	15,6	16,7	117,6
творог нежирный	4,7	5,3	5,6	119,1
творог жирный	7,2	8,6	8,7	120,8
сыры тертые	98,9	33,5	4,2	116,7
сыры твердые	120,0	2 2,4	2,8	120,0
сыры мягкие	0,4	0,3	0,4	75,0
сыры рассольные	0,7	0,7	0,8	100,0
молоко и сливки не в твердых формах	9,1	9,4	9,2	103,3

По данным Агентства по статистике РК Цены на молоко сырое в 2017 г. по разным источникам выросли на 9,6% (10,3%), а на молочные продукты – в среднем на 6,6%. Данные приведенные по официальным предварительным данным таможенной статистики РК во взаимной торговле молочными продуктами в рамках ЕАЭС.

По оценкам экспертов, импорт в Казахстан из России молочных продуктов (за счет роста приграничных перевозок) увеличился примерно на 30%, что подтверждает резкий рост импорта российской продукции в Казахстан.

Статистика не учитывает мелкооптовых партий и объемов, ввозимых физическими лицами. «Основные дополнительные импортные объемы из России проходят по режиму ненаблюдаемой торговли, поэтому это неконтролируемо и учету не поддается», подтверждают в Казахстане. Из этого следует, что молочный сектор АПК Казахстана нуждается в государственной поддержке, чтобы оставаться конкурентным по отношению к импортной молочной продукции. По данным Молочного Союза Казахстана, отечественные сыры, масло сливочное неконкурентоспособны по ценам с импортируемой украинской, белорусской и российской продукцией. По существу сыроделие в Казахстане утрачивает традиции из-за дефицита сыропригодного молока, высоких цен на молоко-сырье. Одна из основных причин тревожной ситуации, сложившейся в отрасли, заключается в дефиците сырья, который, в свою очередь, обусловлен отсутствием культуры кормопроизводства и ухода за животными, слабой селекционно-племенной работой, сложностью сбора молока (большие расстояния сбора и доставки молока).

Для сравнения, если в Европе дистанция от заготовителя (или сдатчика) до переработчика составляет не более 50 км, то в условиях Казахстана может составлять более 600 км. Отсюда дефицит и неконкурентные цены на сырое молоко, все это делает уязвимой молочную отрасль страны по отношению к другим производителям молочной продукции ТС. Молзаводы вынуждены закупать сырье на значительном от них расстоянии не только в Казахстане, но и вне республики. Неконкурентоспособность молочной продукции, особенно молокоемкой, объясняется низким уровнем молочного животноводства республики: нерациональная структура молочного стада с преобладанием в ЛПХ (личных подсобных хозяйств), низкая продуктивность животных (в два раза ниже, чем в Беларуси). Известно, что порог рентабельности молочного животноводства - удой от одной коровы 3,5 т молока в год, а в Казахстане в 2015 г. средний удой в личной подсобной хозяйства (ЛПХ) - 2,3 т, в крестьянское (фермерское) хозяйства (КФХ) – 1,7 т. В настоящее время в структуре себестоимости молочной продукции доля сырья превышает 60%, рентабельность молокоперерабатывающих предприятий не превышает 5%. При таком положении казахстанского молочного сектора оно заведомо неконкурентоспособно по сравнению с российским и тем более белорусским. В Казахстане велика и внутренняя конкуренция между молочными предприятиями

на рынке молочного сырья из-за острого дефицита пригодного для переработки сырого молока, высокой сезонности его производства. Продукция отечественных производителей представлена главным образом продукцией с небольшими сроками хранения (кефиром, сметаной, творогом, молоком пастеризованным и др.), что легко объяснимо. На этом рынке конкуренция в основном на локальных рынках, а в приграничных районах нарастает конкуренция с продукцией из России и Кыргызстана.

В Казахстане в последние 20 лет получило развитие производство стерилизованного и УНТ- молока, здесь также высока внутренняя конкуренция между местными и внешняя с российскими, а в последнее время, с белорусскими поставщиками. Импорт указанного молока достигает 20% общего потребления, речь идет о необходимости защиты и этого рынка молочной продукции. В настоящее время в республике действует порядка 150 постоянно работающих молочных предприятий, летом их число увеличивается до 190 за счет сезонных заводов (в статотчетности за 2016г. о производстве молочной продукции указывается на 55 отчитавшихся молокозаводов). Из этих предприятий лидерами являются 4-5 компаний (АО «Агропродукт», АО «Космис», ТОО «Раимбек Агро», ТОО «Адал», АО «Восток Молоко»), на долю которых приходится 70% республиканского производства. Преобладание отечественных производителей молочной продукции обусловлено в большей степени невысокой привлекательностью казахстанского рынка для иностранных инвесторов из-за невысокой емкости и рассредоточенности молочного рынка, дефицита молочного сырья. В Казахстане имеется лишь два субъекта с иностранным капиталом, владельцами которых являются мировые лидеры в молочном секторе, это DanoneGroup (Данон Беркут) и LactalisGroup (Фудмастер г. Алматы, Фудмастер Асептик г. Алматы, Фудмастер АО СУТ г. Павлодар, Фудмастер ЮГ г.Шымкент). Lactalis (АО«ФудМастер») и Danon (АО «Данон-Беркут»), их доля в производстве и переработке молочных продуктов в нашей республике составляет 20%, которая с каждым годом растет.

Один из путей решения сокращения дефицита сырья – это создание собственных ферм, или развития холдинговых структур с единой цепочкой «от поля до вилки». И таких структур становится все больше. Классический пример: агрофирма «Родина» в Акмолинской области, которая владеет громадными земельными массивами, имеет развитое зерновое производство и поэтому имеет

возможность позволить себе роскошь в виде собственной МТФ или цеха откорма скота и далее - собственного молзавода, фирменного магазина. Крупнейший мировой монстр молочной промышленности “Lactalis”, владеющий молочным заводом в Казахстане, имеет молочные фермы, которые необходимы им для создания высококачественных продуктов. Компания «Раимбек Агро» с самого начала деятельности в 2001 г. намеревалась создать собственные молочные фермы. Были проведены маркетинговые исследования, в том числе полевые, составлен бизнес-план. Оказалось, что создаваемая с нуля молочная ферма может окупить себя (при установленном тогда уровне государственной поддержки) не менее, чем через 10-15 лет, поэтому пришлось закупать молоко на договорной основе у сохранившихся МТФ или у заготовителей молока, которые скупают молоко у ЛПХ. Кроме того, молзаводы создают сеть МПП. При этом компании оказывают производителям молока всевозможную помощь (в приобретении кормов, запчастей, моющих средств, консалтинг и др.). В 2015 г. принята программа «Агробизнес-2020», где прописано, что к 2020 году в Казахстане должны построить 20 крупных ферм с 1–1,2 тыс. коров и 2000 мелких ферм – по типу семейных. МСХ РК пытается воплотить идею, по которой необходимо поддерживать создание крупных, средних и мелких молочно-товарных ферм.

Литература

1. Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан
2. Материалы Молочного Союза Казахстана
3. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020» - Астана, 2015.
4. <http://www.minagri.gov.kz>
5. <http://www.inform.kz>

Д.е.н., професор Афанасьєв Є.В.

Асистент Кравцова О.О.

Студентка групи ПЦБ-15 Руденко Ю.Д.

ДВНЗ «Криворізький національний університет», Україна

МЕТОДИЧНА ПЛАТФОРМА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Управління інвестиційною діяльністю слід розглядати як складову загальної системи управління підприємством та здійснюючи звертати увагу на: інтегрованість із загальною системою управління підприємством, комплексність в процесі формування управлінських рішень щодо реалізації інвестицій у взаємозв'язку з кінцевими результатами фінансової діяльності підприємства, високий рівень динамізму управління в галузі формування й реалізації інвестицій, багатоваріантність підходів щодо прийняття окремих управлінських рішень в сфері формування інвестиційних ресурсів підприємства, орієнтація на стратегічний розвиток підприємства [5].

В умовах нестабільної економіки основні задачі в процесі управління інвестиційною діяльністю підприємства полягають у наступному: пошук інвестиційних ресурсів, які необхідні для розвитку підприємства і здійснення серйозних інвестиційних проектів, використання наявного на підприємстві потенціалу інвестиційних ресурсів, інвестування проектів, що дають найбільшу віддачу з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку економіки країни [6].

Передові позиції розвитку світової цивілізації потребують більш високих технологічних укладів на власній науково-технічній основі. Відповідно від вибору інвестиційної-інноваційної політики залежить подальший розвиток економічного потенціалу України. Зараз актуальною є проблематика управління фінансовим капіталом в умовах створення інноваційної сфери у вітчизняній економіці.

В той же час підвищується відповідальність за вибір інвестиційних проектів та зростають вимоги до достовірності методів обґрунтування цього вибору та оцінки їх ефективності. Особливого значення набувають саме

інноваційні інвестиції, що виступають однією з форм інвестування, яке здійснюється з метою впровадження досягнень науки і техніки у виробництво.

Загалом питання оцінки ефективності капіталовкладень (інвестицій) завжди посідали важливе місце в роботах вітчизняних та зарубіжних економістів. Причому, розглядаючи методики, які застосовувались, і були розроблені зарубіжними вченими, можна дійти висновку, що вони зводяться, в основному, до оцінки ефективності капіталовкладень (інвестицій). Ще одним аспектом проблеми є те, що в більшості джерел при оцінці інноваційних проектів насправді оцінюється їх інвестиційна привабливість, тобто по суті - ефективність інвестицій. Таким чином виникає протиріччя між інноваційним та інвестиційним проектами, хоча перший є різновидом другого. Для проведення оцінки ефективності впровадження нової техніки та капіталовкладень застосовувались показники порівняльної ефективності капіталовкладень (зведені витрати, окупність додаткових капіталовкладень), та абсолютної ефективності капіталовкладень (рентабельність), який відображався як співвідношення прибутку та вартості капіталовкладень [1,2,3,4].

Отже, з початком переходу до ринкових відносин господарювання методики, що застосовувались за умов планової економіки втратили свою значущість. Тому при здійсненні оцінки ефективності інновацій та інвестиційних проектів, у вітчизняній практиці почали використовуватись такі зарубіжні методи, як чистий дохід, індекс дохідності, внутрішня норма дохідності та деякі інші. На наш погляд, правомірність застосування цих показників є дещо сумнівною при їх застосуванні щодо оцінки ефективності інновації на стадії прийняття рішення про її впровадження.

Основною метою інвестицій на підприємстві є забезпечення різних форм довготермінового розвитку підприємства і нагромадження його капіталу, а поняття інвестиційної діяльності підприємства доцільно визначати як сукупність операцій, пов'язаних із реалізацією інвестиційних проектів для отримання довготермінового зростання його ринкової ціни. Для підвищення якості роботи по управлінню інвестиційною діяльністю на підприємствах доцільно автоматизувати процеси інвестиційної діяльності та створити оптимальну систему оперативного управління інвестиційною діяльністю, що буде формуватись з підсистем планування, організації та контролю за інвестиціями, які у свою чергу будуть контролюватись менеджментом підприємства для

забезпечення ефективного та стабільного соціальноекономічного розвитку з можливістю у перспективі проводити постійну адаптацію підприємства до змінних умов зовнішнього середовища.

Література:

1. Хачатуров Т.С. Эффективность капитальных вложений. - М: Экономика, 1979. - 335 с.
2. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. - М.: Экономика, 1987. -376 с.
3. Великанов К.М. Определение экономической эффективности механической обработки деталей. - Л.: Машиностроение, 1970. - 240 с.
4. Краюхин Г.А. Повышение эффективности автоматизированных систем машин. -Л.; ЛГУ, 1972. -176 с.
5. Керанчук Т. Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки // Економіка України. – 2000. – №1. – с. 83-86.
6. Коваленко В., Бурденко І. Регулятори інвестиційної рівноваги // Фінанси України. – 2002. – №4. – с. 97-102.

Перова Н.С. , Зияева А.Б.

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахстан

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Совместное предпринимательство – это предпринимательство которое осуществляется группой физических лиц на базе имущества, принадлежащего им на праве собственности, а также в силу иного права, допускающего данное совместное пользование и распоряжение имуществом.

При совместном предпринимательстве все сделки, связанные с частными предпринимательством, совершаются, а права и обязанности приобретаются и осуществляются от имени всех участников совместного предпринимательство.

Формами совместного предпринимательства являются:

-предпринимательство супругов, осуществляющее на базе общей совместной собственности супругов;

-простое товарищество, при котором предпринимательская деятельность осуществляется на базе общей долевой собственности [1, 63-64 с].

Совместное предпринимательство является важной формой международного экономического сотрудничества, приобретшей в последние годы приоритетное значение в экономических связях нашей страны с иностранными партнерами. Это сложная форма сотрудничества, которая поднимается до уровня взаимодействия систем собственности различных стран.

Особенно активно совместное предпринимательство развивается у нас в стране, а так же за рубежом.

Совместное предприятие является главной формой проведения международного производственно-технического сотрудничества. Совместные предприятия образуются путем соединения капиталов предпринимателей разных государств, для проведения совместных операций. При проведении совместных операций партнеры объединены единой собственностью, которая предусматривает совместный менеджмент предприятия и распределение доходов в определенных соотношениях [2, 94 с].

Совместное предприятие фиксируется в государстве одного из учредителей на основе нормативно- правовых актов.

Формы создания совместных предприятий разная. Они образуются следующим образом:

- купля продажа акций между компаниями разных государств с устойчивым экономическим положением;

- разделение акционерного капитала между учредителями на основе паритетных началах, установленных законодательством страны регистрации;

- покупка иностранной компании контрольного пакета акций национальной фирмы, который дает право управлению предприятием.

Партнеры по совместному предприятию осуществляют свою деятельность следующим образом:

- две компании, расположенных в одном государстве. Могут осуществлять деятельность на иностранном рынке;

- фирмы из разных государств могут организовать совместное предприятие в третьей стране;

Способы создание совместного предприятие разное, оно обусловлено интересами партнеров и соответствующих нормативно- правовых норм законодательства [2, 95 с].

Международное совместное предприятие (МСП) – это форма международного сотрудничества, которая предполагает деятельность по организации, управлению и извлечению дохода от операционной деятельности предприятия совместно с одним или несколькими международными партнерами.

Характеристика МСП:

- международное совместное предприятие образуется за счет инвестиций двух или большего числа материнских фирм;

- юридически материнские фирмы не зависят друг от друга;

- контроль осуществляется совместно материнскими фирмами;

Общие признаки совместного предпринимательства:

- это предприятие, в котором участвует как местный, так и иностранный капитал;

- это должно быть объединение, образованное для ведения продолжительной, а не разовой деятельности [2, 96 с].

Классификация совместного предприятий;

По местонахождения совместного предприятия и его учредителей.

-промышленно развитые страны – развивающиеся страны.

По форме собственности создаваемого совместного предприятия.

-с организацией частного капитала,

-с организацией частного капитала и государственного предприятий.

По видам деятельности:

-СП научно-исследовательского характера,

-закупочные СП

-комплексные СП

Доля участия партнеров в капитале совместного предприятия.

-компании с преобладающим участием иностранного капитала и предприятия с меньшей долей участия иностранного партнера.

-предприятия созданные на паритетных началах.

Совместное предприятие получает большой доступ к материалам, технологиям и финансовым ресурсам. Имеет одну из сложных форм международного экономического сотрудничества [2, 98-99 с].

Литература:

1. Киздарбекова А.С. Предпринимательское право: учеб. пособие. – Караганда: Изд-во КарГУ, 2017. – 198 с.
2. Международный бизнес: учеб. пособие / С.С. Дарибеков, Е.Н. Набиев. – Караганда: Изд-во КарГУ, 2017. – 210 с.

Перова Н.С., Ахметбекова А.М.

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахстан

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

Основным правилом оценки бизнеса является то, что ценность чего-то не может быть сформулирована в абстрактной форме; все, что может быть указано, - это ценность вещи в определенном месте, в определенное время, в конкретных обстоятельствах.

Оценка цели требует оценки совокупности дополнительных денежных потоков и прибыли. Оценка цели основана на ожиданиях как величины, так и сроков реализации ожидаемых выгод. Там, где эти преимущества трудно прогнозировать, оценка цели неточна. Это подвергает участника торгов оценке риска. Степень этого риска зависит от качества информации, доступной для участника торгов, что, в свою очередь, зависит от того, является ли цель частной или публичной компанией, является ли ставка враждебной или дружественной, время, затрачиваемое на подготовку заявки и предварительный аудит цели.

Существует четыре основных понятия ценности: значение владельца, рыночная стоимость, налоговая стоимость, справедливая стоимость.

Величина владельца определяет цену в переговорных сделках и часто во главе с видом собственности владельца, если он был лишен собственности. Основой рыночной стоимости является предположение, что если сопоставимое имущество приносит определенную цену, то предметное свойство будет понимать цену, близкую к ней. По сути, концепция справедливой стоимости - это стремление быть справедливым для обеих сторон. Он признает, что сделка не находится на открытом рынке и что поставщик и покупатель объединены в юридически обязательном порядке. Налоговая оценка был предметом прецедентного права с начала века. Существуют концепции ценности, которые влияют на каждую из этих основных областей; а именно: стоимость инвестиций, стоимость ликвидации и текущая стоимость обслуживания.

1. Оценка на основе активов

Этот метод оценки стоимости бизнеса основывается на простом предположении, что добавление стоимости всех активов компании и вычитание обязательств, оставляя чистую оценку активов, может наилучшим образом определить значение в бизнесе. Однако, в целях объединения суммы компенсации за приобретение бизнес может быть получен либо путем оценки его индивидуальных активов и деловой репутации, либо путем оценки бизнеса в целом с учетом его способности зарабатывать. Если этот метод используется, основные активы всех объединяющих компаний предпочтительно должны оцениваться по одной и той же профессиональной ценности на постоянной основе. Термин «текущая деятельность» означает, что бизнес управляется не менее чем с нормальной или разумной прибылью, и стоимость будет предполагать, что бизнес получает разумную прибыль при оценке активов. Если он обнаружен, когда все активы бизнеса, как фиксированные, так и текущие, были оценены, что прибыль представляет собой более чем справедливую коммерческую прибыль от капитала, используемого в бизнесе, как показано в такой оценке, капитализированная стоимость избытка (или сверхприбыль) будет значением гудвилла, который должен быть добавлен к значениям других активов, приходящих на вознаграждение, подлежащее оплате для бизнеса.

2. Открытая оценка рынка

Открытая рыночная стоимость относится к цене активов компании, которая может быть получена или реализована путем переговоров о продаже, если имеется желающий продавец, собственность свободно выставлена на рынок, продажа может быть реализована в течение разумного периода времени, заказы будут оставаться статичными на протяжении всего этого периода период и без прерывания от любого покупателя, дающего чрезвычайно высокую ставку. Каждый актив компании обычно оценивается на основе ликвидации в качестве объекта перепродажи, а не на постоянной основе. Активы компании, которые не подлежат регулярной продаже, могут быть оценены по амортизированной или восстановительной стоимости. Кроме того, нематериальные активы, такие как доброжелательность, также оцениваются в соответствии с обычной практикой и признанными конвенциями.

3. Оценка, основанная на доходах

Обычной целью предполагаемой покупки является предоставление покупателю аннуитета для его расходов. Он будет ожидать годовой доход, возвращение большой или малый, стабильный или колеблющийся, но тем не менее некоторое возвращение, которое соизмеримо с оплаченной ценой. Оценка, основанная на доходах, основанная на норме прибыли на используемый капитал, является более современным методом. Из последних доходов, объявленных компанией, такие суммы, как налог, дивиденды по привилегиям, если таковые имеются, вычитаются и чистая прибыль принимается.

Существует множество различных методов оценки бизнеса, для большинства предприятий сочетание этих различных методов оценки бизнеса будет необходимо для установления справедливой цены продажи.

Литература:

1. Симонова Н. Е., Симонов Р. Ю. Оценка бизнеса: теория и практика. Ростов н/Д: Феникс, 2014.
2. Томас Л. Уэст, Джеффри Д. Джонс. Пособие по оценке бизнеса. М.: ЗАО «Квинко-консалтинг», 2016.
3. Щербаков В. А., Щербакова Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: Омега-Л, 2017.
4. Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Перова Н.С., Абешов Б.К., Маликов А.К.

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахстан

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС

Международный бизнес относится к торговле товарами, услугами, технологиями, капиталом или знаниями через национальные границы и на глобальном уровне.

Он предусматривает трансграничные транзакции товаров и услуг между двумя или более странами. Сделки экономических ресурсов включают капитал, навыки и людей для международного производства физических товаров и услуг, таких как финансы, банковское дело, страхование и строительство. Международный бизнес также известен как глобализация .

Проведение международных операций зависит от целей компании и средств, с которыми они осуществляют их. Операции влияют и зависят от физических и социальных факторов и [конкурентной среды](#) .

Для ведения бизнеса за рубежом многонациональные компании должны объединить отдельные национальные рынки в один глобальный рынок. Существуют два макромасштабных фактора, которые подчеркивают тенденцию к большей глобализации. Первый заключается в устранении барьеров, облегчающих трансграничную торговлю (например, свободный поток товаров и услуг и капитал, называемый « свободная торговля »). Во-вторых, это технологические изменения, в частности развитие коммуникаций, обработки информации и технологий транспортировки .

Все фирмы, которые хотят выйти на международный рынок, имеют одну общую цель; стремление повысить свои экономические ценности при совершении международных торговых операций. Для достижения этой цели каждая фирма должна разработать свою индивидуальную стратегию и подход, чтобы максимизировать ценность , снизить затраты и увеличить прибыль. Создание стоимости фирмы - это разница между V (стоимость продаваемого продукта) и C (себестоимость продукции за каждый проданный продукт).

Создание ценности можно классифицировать как: основные виды деятельности (исследования и разработки , производство, маркетинг и продажи,

обслуживание клиентов) и вспомогательные мероприятия (информационные системы, логистика, человеческие ресурсы). Все эти мероприятия должны эффективно управляться и соответствовать стратегии фирмы . Тем не менее, успех фирм, которые расширяются на международном уровне, зависит от проданных товаров или услуг и от основных компетенций фирмы (навыки внутри фирмы, которые конкуренты не могут легко сопоставить или подражать). Чтобы фирма была успешной, стратегия фирмы должна соответствовать окружающей среде, в которой работает фирма. Поэтому фирме необходимо изменить ее организационной структуры, чтобы отражать изменения в условиях, в которых они действуют, и о стратегии, которую они преследуют.

Когда фирма решит выйти на внешний рынок, она должна принять решение о способе входа. Существует шесть разных режимов выхода на внешний рынок, и в каждом режиме есть плюсы и минусы , которые связаны с ним. Фирма должна решить, какой режим наиболее точно соответствует целям и задачам компании. Шесть различных способов ввода - это экспорт, проекты «под ключ», лицензирование, франчайзинг, создание совместных предприятий с фирмой принимающей страны или создание новой дочерней компании в стране пребывания.

Первый режим ввода экспортируется. Экспорт - это продажа продукта на другом национальном рынке, чем централизованный центр производства. Таким образом, фирма может реализовать значительный масштаб экономики из своего глобального дохода от продаж. Например, многие японские автопроизводители вышли на рынок США через экспорт. Существует два основных преимущества для экспорта: избегать высоких затрат на создание производства в принимающей стране (когда они выше) и набирать кривую опыта . Некоторыми возможными недостатками для экспорта являются высокие транспортные издержки и высокие тарифные барьеры .

Второй режим ввода - проект «под ключ». В рамках проекта «под ключ» независимый подрядчик нанимается компанией для надзора за всей подготовкой к вхождению на внешний рынок. Как только подготовка будет завершена, и конец контракта будет достигнут, завод будет передан компании, полностью готовой к эксплуатации.

Лицензирование и франчайзинг - это два дополнительных режима ввода, которые аналогичны в работе. Лицензирование позволяет лицензиару

предоставлять лицензиату права на неосязаемое имущество на определенный период времени за гонорар за роялти. С другой стороны, франчайзинг является специализированной формой лицензирования, в которой «франчайзер» продает нематериальное имущество франчайзи, а также требует, чтобы франчайзи работали в соответствии с требованиями франчайзера.

Наконец, совместное предприятие и дочерняя компания, находящаяся в полной собственности, являются еще двумя режимами входа в международный бизнес.

В заключение, международные компании сталкиваются с лучшими временами и худшими временами в одно и то же время, и, следовательно, опытные и проныцательные среди них преуспеют в этом «периоде сдвига».

Литература:

1. Актуальные проблемы международных финансов: сб. науч. ст. / под ред. В.Д. Миловидова, В.Н. Ткачёва. М.: МГИМО-Университет», 2017. 262 с.
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л.Н.Красавиной. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2014. 1168 с.

Куракіна Ю.О.

Криворізький національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗНИКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ЙОГО ПОТОЧНОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Проведення комплексної оцінки результатів діяльності є основою для розробки стратегічних планів економічного розвитку підприємств, оскільки дозволяє визначити пріоритетні напрямки інвестування, ступінь збалансованості зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на їх діяльність, створити ефективну систему прогнозування. При цьому повинні бути враховані не тільки всі аспекти господарської діяльності, а й майбутні наслідки, спричинені поточним станом та діями підприємства.

Для оцінки економічних результатів діяльності найчастіше використовується показник прибутку. Але результати діяльності підприємства залежать не тільки від величини отриманого за період прибутку, але й від загального фінансового стану. Оскільки не дивлячись на високий прибуток, факт нарощування заборгованостей свідчить про відсутність вільних грошових коштів, що веде до зниження ділової активності підприємства, погіршення його платоспроможності та, в кінцевому підсумку, до банкрутства. Отже, необхідною умовою високої ефективності виробництва є не тільки високий рівень прибутку, але й досягнення стійкого фінансового стану.

Тому для комплексної оцінки діяльності підприємства показник прибутку необхідно скоригувати на величину, що характеризує якісні зміни у фінансовому стані.

У якості критеріального показника, на основі якого робиться висновок про наявність чи відсутність стійкого фінансового стану на підприємстві, нами запропоновано використовувати величину надлишку зобов'язань, які підприємство є неспроможним погасити за рахунок наявних коштів. Для визначення даного показника значення фінансових коефіцієнтів порівнюються з встановленими кредиторами та банками нормативами, й при їх невідповідності

розрахунковим шляхом визначається деяка величина, на яку необхідно скоригувати суму зобов'язань, щоб забезпечити рівність нормативу.

Визначені надлишки зобов'язань не є від'ємним результатом виробництва, оскільки при здійсненні безперервної діяльності фінансовий стан підприємства є динамічним, тому у будь-який наступний момент часу даний надлишок може й не діагностуватись, тому не має потреби його умовно погашати в періоді аналізу.

Показником, що характеризує вартісні наслідки від незадовільного рівня фінансового стану є втрати бізнесу, які виникають у зв'язку з невідповідністю фінансових коефіцієнтів їх нормативам.

Втрати бізнесу – грошові витрати, що будуть понесені підприємством у наступному періоді, які мають прямий зв'язок з прибутком відповідного періоду, оскільки останній є джерелом їх покриття. Втрати бізнесу як комплексний показник наслідків поточного фінансового стану можна визначити як функцію від величин надлишків зобов'язань.

Але, необхідно зважати на той факт, що показники прибутку та надлишок зобов'язань мають взаємний вплив, оскільки отриманий за період прибуток змінює величину активів та зобов'язань, на основі яких й розраховується надлишок зобов'язань. У зв'язку з цим можливим є два варіанти: коригування величини прибутку на суму приросту втрат бізнесу за період; автономний розрахунок величини прибутку та втрат бізнесу.

Відповідно до першого варіанту, комплексний показник результатів діяльності визначається як сума операційного прибутку за вирахуванням приросту втрат бізнесу у поточному періоді, приведеного до поточного моменту з використанням коефіцієнту дисконту. Показник приросту втрат бізнесу характеризує цінність прибутку для підприємства з позиції покращення його фінансового стану. Так, якщо більшість прибутку є неоплаченою, це спричиняє погіршення фінансового стану. При цьому ступінь погіршення визначається інтенсивністю співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, що виникла за період.

Згідно з другим варіантом, визначається прибуток без впливу фінансового стану та втрати бізнесу за умови беззбиткової діяльності.

Прибуток визначений без впливу фінансового стану є величиною облікового чистого прибутку збільшеного на величину втрат бізнесу, понесених

підприємством у минулому періоді. Даний показник характеризує ту величину прибутку, яку б отримало підприємство, якщо всі показники фінансового стану відповідали або були кращі за норматив в окреслених межах.

На наступному етапі визначається показник оцінки фінансового стану без урахування величини отриманого прибутку. Для цього необхідно визначити структуру активів та зобов'язань за умови, що підприємство не отримало ні прибутку, ні збитку у поточному періоді. Методика подібного коригування наведена у роботі [1], яка послідовно розглядає процес використання грошового потоку, створеного завдяки прибутку. Відсутність у підприємства прибутку (збитку) свідчить про беззбитковий результат діяльності, тобто грошові потоки на підприємстві все ж таки є, але чистий грошовий потік дорівнює нулю.

Показник результатів діяльності визначається як сума прибутку та втрат бізнесу, визначених незалежно один від одного.

Література:

1. Буркова Л.А. Оцінка економічних результатів діяльності підприємства з урахуванням структури його фінансового стану / Л.А. Буркова // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. - №6. – С.79-89.

2. Куракіна Ю.О. Методичні основи визначення втрат бізнесу від погіршення фінансового стану в результаті впровадження інвестиційного проекту [Електронний ресурс] / Ю.О. Куракіна // Ефективна економіка. – 2011. - №6. – Режим доступу до журналу: [http:// www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua)

К.е.н. Кабаченко Д.В., Горбунов Р.О.

Національний технічний університет Дніпровська політехніка», Україна

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СИСТЕМИ NEM APOSTILLE ПРИ ПЕРЕДАЧІ ПРАВА ВЛАСНОСТІ ТА ПЕРЕВІРКИ ДОКУМЕНТІВ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙНУ

Апостиль є надійним способом надання послуг нотаріального посвідчення, заснований на технології NEM блокчейну. Він надає весь функціонал традиційних нотаріальних послуг, які включають підтвердження та демонстрацію прав володіння, а також фіксування змін, використовуючи службу реєстрації імен, мультіакаунтів, обмін повідомленнями і активами блокчейну (мозаїками).

З Апостилом, який працює на технології NEM, стає можливим поява нового нотаріального засвідчення версії «2.0», що надає величезну кількість особливостей і функціоналу. Нотаріальне завірення в даній технології є динамічним доказом достовірності, яке можна оновлювати, прив'язувати до певної особи, а також воно може містити інформацію про третіх осіб і навіть передано в електронному вигляді. В результаті ми маємо нотаріальне завірення, що постійно оновлюється.

NEM Apostille є першою системою, яка дозволила, завдяки децентралізованій природі, здійснити передачу власності без участі посередників або гарантів. Ця система дозволяє зареєструвати документ в блокчейні так, що надалі можливо буде легко перевірити його існування на зазначену дату. Можна буде легко перевірити, що документ дійсно існував на дату реєстрації та був саме таким, як надана копія в теперішньому часі. Робота нотаріальних та патентних відомств помітно спрощується, прискорюється, і здешевлюється, а головне, виключається будь-яка можливість фальсифікації.

Відтепер, просто зафіксувавши будь-який документ в блокчейні, можна зареєструвати пріоритет винаходу або дату укладення контракту. У цьому

випадку, як і сам документ, так і дата, і час його розміщення, будуть записані назавжди, без найменшої можливості фальсифікації. Фіксація документа в блокчейні проводиться розміщенням в блокчейні не його самого безпосередньо, а його відбитка - технічно це хеш файлу, що представляє документ.

За допомогою завантаження інформації в NEM Apostille ви записали стан файлу або вихідну патентну специфікацію, позначку про час реєстрації, ваше ім'я, як власника патенту, і, можливо, інші дані, які можуть довести справжність інформації [1]. Тепер ви володієте абсолютною впевненістю в тому, що ця інформація назавжди залишиться в блокчейні NEM з усією закладеною повнотою і незаперечним доказом того, що ви дійсно були власником даного документа в певний період часу.

Тепер, якщо зловмисник спробує відредагувати цей документ, який ви їм надіслали, то аудиторський сервіс NEM Apostille дізнається про це, і їх документ провалить проведення аудиторської перевірки. Поки ви володієте первинним нотаріальним свідченням до файлу і самим файлом для його перевірки, ви володієте абсолютним доказом прав володіння.

Відзначимо, що самі документи не потрапляють в блокчейн і ніяк не порушують комерційної таємниці, тобто не ставлять компанію під загрозу, а комісія за одну операцію коштує 0.150000 XEM, згідно з курсом.

Використання системи NEM Apostille має економічні доцільні переваги для підприємств в наступних випадках:

Укладення та засвідчення договорів між новими клієнтами, компаніями.

При фальсифікації контрактів, актів, заявок система NEM Apostille зберігає незмінений варіант документа, та при потребі може надати інформацію про правдивість і достовірність файлу.

Контроль роботи співробітників з важливою документацією.

Це дешевий постійний аудит роботи працівника на ключових позиціях в компанії, також це можливо використовувати в державному секторі, щоб запобігти створення документів, актів, посвідчень на минулу дату.

Нотаріальне посвідчення в блокчейні за допомогою Апостиль.

Апостиль, як послуга субститут традиційному нотаріальному завіренню, яке супроводжується певною часткою проблем і перманентною неефективністю у вигляді великих витрат ресурсів часу і грошей та вірогідності людських

помилко. Перехід на цифрові технології допомагає скоротити витрати, знижує вимоги до ресурсів і відкриває нові можливості.

Підтвердження прав власності на бренд та науково-дослідні розробки.

У NEM Apostille можна зареєструвати в просторі імен під ім'ям свого бренду, щоб заявити через блокчейн право власності на свою марку і довірені особи в будь-якій точці світу зможуть бачити це і при необхідності перевірити.

Контроль продажу продукції облік даних обсягів продажів, з подальшим записом інформації з аудиту [2].

Теги продукції можуть бути безпосередньо пов'язані з основними акаунтами бренду, що зможе при потребі перевірити звичайна людина. Для того, щоб не потрапити на підробку, споживачеві потрібно всього лише сканувати код продукції і за допомогою відповідного блокчейн сервісу переконатися, що він безпосередньо пов'язаний з брендом, зареєстрований і опублікований в просторі імен.

Контроль тендерних заявок конкурентів.

Дозволяє здійснювати моніторинг надходження тендерних заявок від конкурентів щодо участі у тендерах, в яких бере участь ваша компанія.

Заклучення мультиконтракту, прийняття мультирішень.

Коли підписання контракту одним суб'єктом господарювання неможливо без згоди інших власників, ви відправляєте запит, щоб обов'язкові підписанти отримали запит про авторизацію транзакції. Коли транзакція буде ініційована, з'явиться пропозиція про завантаження, яку не можливо буде змінити. Тому ви надсилаєте всім копії файлу для перегляду, переважно вже завіреного за допомогою NEM Apostille. Якщо все співвласники погоджуються з вашим наміром занесення файлу в архів, то ви можете використовувати мультиакаунтів для відправки спільно завіреного свідоцтва.

В ситуації, де існує більш ніж один власник, в нагоді може стати система мультиакаунтів, де підписання контракту одним суб'єктом господарювання неможливо без згоди інших власників. Коли ви відправляєте запит, інші обов'язкові підписанти отримують запит про авторизацію транзакції. Коли транзакція буде ініційована, з'явиться пропозиція про завантаження.

Тому ви надсилаєте всім копії файлу для перегляду, переважно вже завіреного за допомогою NEM Apostille. Якщо все співвласники погоджуються з

вашим наміром занесення файлу в архів, то ви можете використовувати мультіакаунт для відправки спільно завіреного свідоцтва.

Документ назавжди залишиться підписаним з використанням приватного ключа, взятого з аккаунта завантажує власника, навіть якщо використовувався мультіакаунтів. Таким чином, ви можете визначити аккаунт-джерело і початкового власника документа.

Використання «Простору назв» в NEM Apostille.

Простір назв може відігравати значну роль в підтримці довіри до існуючих документів, а також додає до нових документів компаній. З додаванням «Простору назв» і Мозаїк, Apostille стає ще більш надійною системою, так як дозволяє використовувати свого роду водяні знаки при оновленнях, що буде доказом того, що оновлення завантажено благонадійність стороною.

Припустимо що ви є співвласником файлу, як, власне, і ваші партнери; ви маєте мультіакаунт, який володіє простором імен «your.biz» в NEM. Ви розміщуєте заяву на вашому офіційному веб-сайті [3], в якому повідомляється, що ви володієте «your.biz». Ваші клієнти, прочитавши це, можуть бути повністю впевнені в тому, що будь-який нотаріально завірений в Apostille документ, що містить "your.biz", є документом, джерелом якого може бути тільки ваша компанія.

Більш того, якщо ваш акаунт або мультіакаунт, в якому ви берете участь, володіє простором імен, то ви можете прив'язати бренд до повідомлень, файлів, відправляючи їх з цього акаунта.

Ще однією гарною ідеєю є створення Мозаїки під цим простором імен, щоб використовувати її як додатковий доказ автентичності файлу, а також відправляти її разом з повідомленнями, тим самим подвійно підтверджуючи їх нотаріальне завірнення в NEM Apostille. Також третя сторона, яка проводить аудит і засвідчення справжності документа, може відправляти свої повідомлення або Мозаїки для того, щоб показати, що справжність документа підтверджується третьою стороною.

Тож NEM Apostille – це прозора система, яка дозволяє претендувати на право власності з будь-якого куточка світу. Bitcoin об'єднав світову економіку, позбавивши фінансові транзакції від втручання з боку держав. NEM Apostille

буде робити те ж саме в області передачі права власності та перевірки документів, також маючи основою блокчейн.

Література:

1. Rudenko A.S. Account of information factor impact on efficiency of enterprise activity while making management decisions based on budgeting / D.V. Kabachenko, A.S. Rudenko // The advanced science journal ISSN 2219-746X/ Economics: Business management and administrative services. – United States. – Volume 2014. – Issue 1. – С. 77 – 82.

2. Кабаченко Д.В. Фактор информации и его роль в принятии управленческих решений / Д.В. Кабаченко // Транснаціоналізація економічних систем: тенденції та перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Миколаїв, 18 квіт. 2014 р. – Миколаїв.: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 145 – 147.

3. Официальный сайт NEM Apostille Online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <https://nemnews.io/nem-apostille/>.

D.e.n., Kravchenko S.A.

The Kiev Cooperative institute of business and the right, Ukraine

ADMINISTRATIVE INNOVATIONS ON THE BASIS OF MINIMISATION TRANSACTIONS COSTS

The basic direction of development of economic system the next twenty years - acceleration of changes in structure of requirements, constant updating of technics, technologies, complication of cooperation communications, interdependence strengthening, both between separate subjects of managing, and between economy of the whole countries, make the basic direction of development on the nearest ten - twenty years. Problems concern - optimisation of structure of the enterprise on the basis of distribution business - processes on external and internal, maintenance of adaptive properties of the enterprise at demanded level, the offer of an administrative innovation. The analysis of modern front lines the management expert shows a particular interest to the theory transactions costs. On principles of this theory decisions on outsourcing functions, processes at the enterprise are made.

In the enterprise three basic groups of processes are allocated. 1. The basic processes - directly participating in creation of the added cost and forming competitive advantages of the enterprise. 2. Infrastructural - not directly participating in creation of the added cost, but independently not forming competitive advantages. 3. Innovative developments - creating potential for reception of the added cost and formation of competitive advantages in the future. Within the limits of working out of an administrative innovation on perfection of structure of business process of the enterprise as base of reference of business process to the basic or infrastructural it is possible to use the following. 1. Influence of process on formation of competitive advantages. In case of presence of such influence business process should be carried to the cores and its performance should be carried out in enterprise borders. 2. Participation of process in formation of the added cost. Such influence probably to calculate by means of definition and the analysis of a key indicator of efficiency of process.

Approaches to management of efficiency of groups of the basic and infrastructural business processes essentially differ. For maintenance of efficiency of

the basic processes it is necessary: to analyse the reasons of realisation of the basic business process out of enterprise structure; to study possibility of internal realisation of business process in comparison with external realisation; in case of possibility revealing to translate business process in the enterprise; in case of absence of possibility of transfer of external basic business process in internal to take measures of legal protection of unapproved use of competitive advantages.

For infrastructural processes by criterion function of an optimising problem minimisation of expenses and losses is. Thus in case of parity of economic parameters at external and internal realisation of business process the priority should be given external realisation. Any internal business process creates additional transactions costs in other business processes. Their exact account is inconvenient. Transactions costs for purchase of results of external business process can be identified with sufficient accuracy for modelling.

After business process identification as internal infrastructural, it is necessary to estimate availability of the given process in environment. Unique infrastructural processes negatively influence adaptive abilities of the enterprise. It causes necessity of acceptance of measures on change of their status. Measures concern: 1) the measures directed on elimination of uniqueness of process and maintenance of conditions for formation of the offer in the market; 2) measures on process commercialisation (realisation of results of process to external counterparts) with the subsequent allocation of the given process as core in separate business; 3) measures on refusal of process or its replacement with another, not unique process.

For all external infrastructural processes, the estimation of possibility of independent performance of the given process by forces of the enterprise and level of expenses is necessary not less often than an once in two years. If such realisation is possible, it is necessary to ensure economy or by refusal of services of the foreign organisations and process realisation inside, or through negotiation on reduction of price by counterparts. At decision-making on carrying over of process in the enterprise it is necessary to supervise periodically that the economy remains. It is expedient to estimate possibility of commercialisation of process.

The economic-mathematical model has been developed for optimisation of the decision on transfer of internal infrastructural business process on outsourcing. The general logic of decision-making recognises that cumulative expenses for internal realisation of business process (on payment of a salary and the social deductions

connected with it, expenses for materials, service of the necessary equipment and others) it is less, than cumulative expenses for purchase of services in realisation of the given process by the foreign organisation. For acceptance of economically well-founded decision it is necessary to analyse in detail all types of significant expenses for it. At transition to outsourcing following parametres should be considered: compensatory payments to the workers who are carrying out at the enterprise analyzed business process; expenses of the enterprise for search of the tenant or the buyer liberated after transfer on outsourcing of actives; change of working capital of the enterprise in connection with change of a way of realisation of business process. After transfer on outsourcing remain not only the employees who have remained without work, but also the equipment or other kind of actives. They not always can be applied in other divisions. There is a question on possibility of rent or sale of the given actives of the foreign organisation. Otherwise the enterprise will face losses from write-off of the given actives that also should be considered in model.

Thus, the problem of perfection of structure of business processes, their distributions between internal and external, has the high importance for maintenance of high adaptive properties of the enterprise and its efficiency. The optimum finding is connected with minimisation cumulative transactions costs for everyone processe. It is necessary to develop structure of groups and definition of each group of business processes from the point of view of management methods them; logic algorithm of classification of business processes of the enterprise for groups; mathematical model of an estimation of expediency of outsourcing for infrastructural business processes.

Logistika

Залесский Б. Л.

Белорусский государственный университет

МИНСК – ШАНХАЙ: ЕСТЬ ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ

В ноябре 2018 года соглашение о намерениях по установлению дружественных связей подписали Минск и Шанхай. По мнению сторон, этот документ очень важен для развития более тесных торговых контактов и осуществления конкретных проектов: «Это станет платформой для развития наших отношений во всех сферах» [1]. Представителей китайского города интересует минский опыт в промышленности, металлообработке, машиностроении. А белорусская столица заинтересована в партнерстве с инвесторами из Шанхая «в плане управления городской инфраструктурой, системы “Умный город”, транспортной системы, благоустройства, обращения с твердыми коммунальными отходами» [2]. Напомним, что до этого у Минска уже были подписаны соглашения об установлении побратимских отношений с такими городами Китая, как Чанчунь, Пекин, Шэньчжэнь, а также об установлении сотрудничества – с Шэньяном.

Важная деталь: подписанию ноябрьского соглашения предшествовал торгово-экономический форум “Парус Шанхая”, проведенный в сентябре 2018 года в Минске, на котором представители этого китайского города заявили о том, что «с учетом нынешних хороших белорусско-китайских связей у реализации новых совместных проектов, в том числе с шанхайскими бизнесменами, огромные перспективы» [3]. Этот торгово-экономический форум собрал в белорусской столице более 130 отечественных и китайских компаний, заинтересованных сотрудничать в сферах машиностроения, строительства, информационных технологий, химической промышленности, охраны окружающей среды, легкой промышленности, продовольствия, производства ювелирных изделий. Для участия в форуме в Минск к тому же приехали китайские производители электроники и бытовой техники, одежды и тканей,

упаковки для медицинского оборудования, косметики, игрушек, украшений, а также импортеры автомобилей, электротехнического и сварочного оборудования, компьютерной техники, заинтересованные в поиске деловых партнеров в Беларуси.

Символично и то, что подписание указанного соглашения произошло во время работы первой Международной китайской выставки импортных товаров и услуг China International Import Expo в Шанхае, на которой был представлен солидный перечень минских предприятий и организаций. В их числе – Минский тракторный завод, “Минскхлебпром”, “Коммунарка”, Минский автомобильный завод, “Интеграл”, Минский молочный завод №1. Объемный портфель своих разработок в области приборостроения, автоматизации производства, медицины, сельского хозяйства – более тридцати – продемонстрировал в Шанхае и Белорусский государственный университет, расположенный, как известно, в Минске. В частности, на выставке импортных товаров и услуг была показана его медицинская установка общей гипертермии “Птичь-М”, предназначенная для комплексного лечения различных форм онкологических заболеваний в специализированных клиниках. В списке инноваций БГУ были представлены в Шанхае также «фитосоли для коррекции повышенного порога вкусовой чувствительности к поваренной соли, съедобные упаковочные пленки, серия ветеринарных биопрепаратов для лечения и профилактики болезней сельскохозяйственных и домашних животных, противоопухолевые препараты, аппаратно-программный комплекс “Калибровка”» [4].

Интересное продолжение взаимодействие Минска и Шанхая может получить на уровне партнерских связей отдельных районов этих городов. Речь в данном случае идет о Советском районе белорусской столицы и районе Чаннин Шанхая, которые в сентябре 2018 года подписали рамочное соглашение о сотрудничестве. Интересно, что «сотрудничество между двумя районами началось в 1994 году, когда было подписано первое соглашение о взаимодействии. За это время товарооборот вырос в разы» [5]. На этот раз стороны выразили заинтересованность в реализации целого ряда совместных проектов. В частности, ООО “Магия света” предложило китайским бизнесменам партнерство в производстве защитных голограмм. Рассчитывает найти партнеров в Шанхае и минское ОАО “Промсвязь” для участия в проекте по выносу производства предприятия в Китайско-белорусский индустриальный

парк “Великий камень”. С инвестиционным предложением по созданию многофункционального медицинского и научно-практического центров выступило предприятие “Медицинская инициатива”.

Судя по всему, значительно активизирует в ближайшее время китайский вектор своих международных контактов еще один район Минска – Фрунзенский, подписавший в сентябре 2018 года соглашение о побратимских связях с китайским городом Цзилинь, расположенным в провинции Гиринь. Принятый сторонами документ предусматривает развитие торгово-экономических отношений и культурный обмен. А «в числе перспективных направлений значатся совместные проекты в строительной отрасли, образовании, туризме, поставки продуктов питания» [6].

Литература

1. Соглашение о сотрудничестве Минска и Шанхая выведет партнерство на новый уровень – Цзянь Пин [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/soglashenie-o-sotrudnichestve-minska-i-shanhaja-vyvedet-partnerstvo-na-novyj-uroven-tszjan-pin-321797-2018/>
2. Минск рассчитывает на помощь Шанхая в модернизации городской инфраструктуры [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/minsk-rasschityvaet-na-pomosch-shanhaja-v-modernizatsii-gorodskoj-infrastruktury-321799-2018/>
3. Гришкевич, А. Форум “Парус Шанхая” в Минске поспособствует реализации совместных проектов / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/forum-parus-shanhaja-v-minske-posposobstvuet-realizatsii-sovmestnyh-proektov-lin-sjan-317232-2018/>
4. Более 30 научно-технических разработок представит БГУ на выставке импорта в Китае [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/society/view/bolee-30-nauchno-tehnicheskikh-razrabotok-predstavit-bgu-na-vystavke-importa-v-kitae-324163-2018/>
5. Советский район Минска и район Чаннин Шанхая подписали соглашение о сотрудничестве [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/society/view/sovetskij-rajon-minska-i-rajon-channin-shanhaja-podpisali-soglashenie-o-sotrudnichestve-317462-2018/>
6. Фрунзенский район Минска и китайский Цзилинь подписали соглашение о побратимских связях [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/frunzenskij-rajon-minska-i-kitajskij-tszilin-podpisali-soglashenie-o-pobratimskih-svjazjah-318157-2018/>

Státní regulace hospodářství

Залесский Б.Л.

Белорусский государственный университет

В ГОД ОБРАЗОВАНИЯ – НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ СОТРУДНИЧЕСТВА

План мероприятий по проведению Года образования Беларуси и Китая в 2019 году подписан в ходе третьего заседания белорусско-китайского межправительственного комитета по сотрудничеству, состоявшегося в ноябре 2018 года в Пекине. Открытие этого Года образования планируется провести в январе 2019 года на базе Далянского политехнического университета, что должно положить начало реализации целого комплекса мероприятий по налаживанию прямых связей вузов Беларуси с учреждениями высшего образования Китая и в итоге поднять на качественно новый уровень весь спектр белорусско-китайского сотрудничества в сфере образования.

Говоря о развитии партнерских связей в данной области, нельзя не отметить, что «китайская система образования в своем роде уникальна. В отличие от западноевропейской, она культивирует не столько индивидуальность, сколько дисциплинированность и преданность коллективным интересам. Данная модель доказала свою состоятельность: общий уровень развития образования в Китае превышает среднемировой» [1]. В этой связи очевиден интерес белорусской стороны в рамках намеченных мероприятий не только ближе познакомиться с китайским опытом, но и сопоставить его с собственным. С этой целью планируется в 2019 году значительно активизировать работу по расширению присутствия белорусских образовательных учреждений на китайском образовательном рынке с помощью таких форматов сотрудничества, как открытие представительств университетов, совместных факультетов, центров изучения Беларуси. Кроме того, белорусская национальная экспозиция «может занять центральное место на крупнейшей международной выставке “China Education Expo”, которая традиционно

проводится в октябре последовательно в четырех крупнейших городах Китая: Пекине, Чэнду, Шанхае и Гуанчжоу» [2, с. 7].

Что касается новых форм взаимодействия высших учебных заведений двух стран и новых его участников, то ряд перспективных проектов на этот счет реализован сторонами еще в 2018 году. К числу таковых, например, можно отнести подписанное Гомельским государственным университетом имени Ф. Скорины и Нанкинским университетом науки и технологии в декабре 2018 года Соглашение о совместной подготовке научных работников высшей квалификации (кандидатов наук) и о двойном международном руководстве написания и защиты кандидатской диссертации, в соответствии с которым «стороны организуют совместную подготовку научных работников высшей квалификации по наиболее перспективным направлениям: физике, химии, физико-химии» [3]. Базовым элементом этой подготовки станут аспирантуры указанных вузов, а темы кандидатских диссертаций определят университеты-партнеры. Итогом данного взаимодействия станет возможность получить кандидатскую степень и в Гомельском, и в Нанкинском университетах. А результаты исследований станут достоянием двух вузов и будут публиковаться в международных научных сборниках.

В октябре 2018 года договор о сотрудничестве заключили Барановичский государственный университет и Наньчанский технологический институт, которые «намерены развивать взаимодействие по техническому профилю – в информационных системах и технологиях, автоматизации технологических процессов» [4]. Кроме того, китайская сторона высказала заинтересованность в изучении белорусской методики ионно-плазменного азотирования, окружающей среды, механизмов социально-экономической устойчивости. В итоге партнеры договорились сформировать совместную команду ученых по каждому из выбранных направлений.

В сентябре 2018 года Центр изучения Беларуси открылся в Аньхойском университете при содействии Генерального консульства Республики Беларусь в Шанхае и Брестского государственного университета имени А.С. Пушкина. Ожидается, что он станет «широкой площадкой для развития межвузовского научно-исследовательского, образовательного, культурного сотрудничества, а также укрепления и расширения региональных связей между Брестской областью и китайской провинцией Аньхой» [5]. В свою очередь центр изучения

Китая планируется открыть в Брестском государственном университете имени А.С. Пушкина. Таким образом брестчане реализуют на практике положения подписанного в сентябре 2017 года соглашения о сотрудничестве с Анхойским университетом. По мнению сторон, открытие подобных центров будет способствовать более глубокому пониманию культурных традиций белорусского и китайского народов, укреплению взаимоотношений между областью и провинцией в гуманитарной сфере, а также откроет «новые возможности для академического обмена студентов, сотрудничества преподавателей в научной сфере» [6]. К сказанному следует добавить, что первый центр изучения Беларуси в Китае открылся еще в 2012 году при Восточно-Китайском педагогическом университете в Шанхае, с которым в ноябре 2018 года была «подписана программа сотрудничества белорусских вузов <...> по развитию Центра изучения Беларуси» [7].

Литература

1. Китай [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://export.by/china>
2. Особенности организации идеологической и воспитательной работы в учреждениях высшего образования в 2018/2019 учебном году. – РИВШ, 2018, – 14 с.
3. Гомельский и Нанкинский университеты начнут совместную подготовку кандидатов наук [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://belta.by/regions/view/gomelskij-i-nankinskij-universitety-nachnut-sovmestnuju-podgotovku-kandidatov-nauk-328395-2018/>
4. Барановичский госуниверситет будет сотрудничать с Наньчанским технологическим институтом [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/baranovichskij-gosuniversitet-budet-sotrudnichat-s-nanchanskim-tehnologicheskim-institutom-320995-2018/>
5. Гришкевич, А. Центр изучения Беларуси открылся в Анхойском университете в Китае / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2018. – <https://www.belta.by/society/view/tsentr-izuchenija-belarusi-otkrylsja-v-anhojskom-universitete-v-kitae-318426-2018/>
6. Центр изучения Китая планирует открыть в Брестском госуниверситете [Электронный режим]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/tsentr-izuchenija-kitaja-planirujut-otkryt-v-brestskom-gosuniversitete-314837-2018/>
7. Гришкевич, А. Белорусские и шанхайские вузы договорились расширить взаимодействие / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/society/view/beloruskie-i-shanhajskie-vuzy-dogovorilis-rasshirjat-vzaimodejstvie-324436-2018/>

PhD (Economics) Vorontsova A. S., Mayboroda T. M.

Sumy State University, Sumy, Ukraine

STATE REGULATION OF THE EDUCATION SECTOR IN TERMS OF THE COUNTRY'S EDUCATIONAL POTENTIAL FORMATION

The education sector is traditionally observed as a social institution, which is responsible for the comprehensive development of personality and society on the whole, and thus, produces the so-called “product” – human capital and forms the general educational potential of the country. The conditions and mechanism of such development are provided on the level of the state control regarding the education sector and its relationship with other constituents of the economic policy. Therefore, the financing of the education sector is considered as investments in the human capital, which have an appropriate return.

The term “human capital” was introduced in science in 1960 by the American scientist T. Schultz. The scientist defined this concept as the citizens’ socially significant qualities (he observes it on the example of education and future incomes from it), which it obtains and increases through the appropriate investments [8].

The significant contribution to form the modern conception of the human capital was made by the American scientist G. Becker, who observes the human capital as an existing stock of knowledge, skills and motivations, which have everyone. It is formed by investing in people, among which there are costs for education, training at the production site, costs for the health protection, migration and search of information about prices and incomes [1]. Besides, he compared return from investments and costs for education and defined the investment return in people. This approach may be considered an investment one because human capital is observed as a set of different investment objects (education, health protection, mobility etc).

Hrishnova O. A. observes the human capital as “economic category, which describes the complex of formed and developed productive skills, personal features and motivations, which are in their property, are used in the economic activity, assist in increasing the labour productivity, and influence its owner’s incomes (earnings) and national income growth as a result of investments” [4].

As we can see from the above definitions, the human capital closely relates to the financial capital, which gives positive results both at the personal human's level and at the economic entity's level and state on the whole. Such a relationship may be seen in the concept "investment in human capital".

The concept of "investment" from Latin "invested" means to invest, to endow, etc. In the scientific literature, it is often understood as capital investing with the purpose of its further increase [2]. Thus, there is a close relationship between investments and capital: "capital, on the one hand, as a stock, wealth or money is a base for investment, and on the other hand – investment is a condition of its normal functioning, reproduction and multiplication" [7].

In its turn, investing in the human capital is investment of individuals, firms, state, public organizations in the main assets of the human capital (education, science, health, children's upbringing, migration, motivation of labour, searching the economically important information etc) in order to achieve the economic result (higher income and profit, increase of the national wealth and others) [9].

The main peculiarities of investment in the human capital, which distinguish them from other forms of the capital are the following:

such investment return depends on peculiarities of the concrete person (his or her age, duration of the capacity for work etc);

there is always some limit, till which one can observe an increase of the investment return share in the human capital, after it there is a decline; this limit depends on the peculiarities of every person and more often it relates to the employable age;

human capital is characterized not only by accumulation but also by moral and physical deterioration;

the human development investing may be positive and negative (for example, criminal activity etc) and it is not always defined as investment in human capital;

peculiarities of investment in human capital, their form and size, are different in different countries depending on the historical, cultural, social, economic preconditions;

benefit from investment in human capital is shown at the individual level of a person and at the level of society, economic entity and state on the whole;

the possibility to form and to use the human capital is regulated mostly by its owner, although investment has various sources;

investment on human capital has a high-risk degree, caused by the long period of return from them (according to the estimation of some scientists, it may be twenty years). This term is much shorter for other forms of the capital (financial, physical) [3].

Analyzing the numerous scientists' works regarding the essence and components of human capital, we consider it is expedient to emphasize the educational constituents as its basic and fundamental form.

The group of scientists headed by V. A. Zhamin observes the educational potential as a component of the country's national wealth, which includes:

- the total amount of knowledge and skills of the society, i.e. experience and science, and also theoretical and practical knowledge, which are necessary for their use;

- set of the spiritual, cultural, aesthetic and literature values and skills, which are available for society.

In the above researchers' opinions, the educational potential may be expressed both in the natural form through a number of person-years of education, accumulated by everyone in the national economy, and in the cost form – through total national economic cost for workers' training (education fund) [10].

Workers with a more higher level of education have in average high incomes. Such correlative relationship is confirmed by the following data: in the USA, for example, workers, who finished only the secondary school, earn 1.5-2 times less, than their peers, who have Bachelor degree, and almost three times less, than those, who have Doctor of Science Diploma. The European countries have the same proportion [6].

As for the norms of such investment return, it has been empirically confirmed that in the USA estimations of the primary education return norms reached 50-100%, secondary – 15-20%, higher – 10-15%. In the 70s of the last century, the higher education efficiency decreased to 7-8% that gave reason to talk about overproduction of the certificated workers. However, in the 80s it came back to the previous higher level. The international comparisons demonstrate the fact that with the growth of income per capita, the investment efficiency in person decreases, but in the richest

countries, it increases again. Thus, the relationship between the economic development level and education return norms has U-form [5].

The above results of the research prove the significance of investing in the educational sphere for the country's social and economic development. However, it is necessary to regulate the process to form and to develop the educational potential at the state level for more effective organization of this process. We suppose that it is possible through investigation of the effective mechanism to involve the representatives of the state and non-governmental sector to the investment provision of education sector both at the regulatory and organizational levels.

References

1. Becker G. S. Human Capital. N.Y. : Columbia University Press, 1964. 187 p.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебное пособие. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2005. 448 с.
3. Горячук В. Ф. Інвестиції у людський капітал та віддача від них. Економіка: реалії часу. 2012. № 1(2). С. 34-39.
4. Грیشнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : моногр. Київ : «Знання», 2001. 254 с.
5. Капелюшников Р. И. Теория человеческого капитала. Московский либертариум, 1993. 154 с.
6. Корицкий А. В. Человеческий капитал как фактор экономического роста регионов России: монография. Новосибирск: Сибирский университет потребительской кооперации, 2010. 368 с.
7. Лук'яник М. М. Сутність інвестицій як економічної категорії // Вісник Сумського нац. аграрн. ун.-ту. Серія:Фінанси і кредит. 2003. №2. С. 107-110.
8. Сафонова Т. В. Теорія людського капіталу як інтегральна концепція розвитку соціальної та економічної сфери. Соціоекономіка: Зб. наук. пр. Донецьк: ІЕП НАНУ, 2009. С. 134-144.
9. Чечель О. М. Інвестування у розвиток людини як пріоритетний напрям формування людського капіталу. Економіка та держава. 2010. № 3. С. 86-88.
10. Экономика народного образования: учеб. для студ. пед. вузов // В. А. Жамин, С. Л. Костянян, В. К. Розов, В. Н. Усанов. Москва : Просвещение, 1986. 336 с.

Кривогузова А.С.

*Студентка Карагандинского Государственного Технического Университета
группы «ПС-17-2»*

Караганда, Казахстан

Научный руководитель Альжанова Г.Б.

РУХАНИ ЖАНГЫРУ-ВПЕРЁД В БУДУЩЕЕ

Казахстан – независимый
и единый

Сотни лет процветанья
для этой страны.

Чтобы наши потомки
уверены были,

В мирном небе и счастье
своей семьи.

Н.А.Назарбаев

Республика Казахстан-это молодое, стремительно развивающееся государство, имеющее богатую историю, традиции и обычаи, которые сохраняются и оберегаются в наших семьях испокон веков. Казахстан-многонациональная страна, где на протяжении многих лет, благодаря нашему президенту, царит мирное небо над головой. С раннего детства нам закладывают в наше воспитание любовь и уважение к Родине. Независимость, единство и развитие- это священные для нас, жителей Казахстана, понятия. Республика Казахстан находится на пороге развития. В Казахстане дорога в будущее для молодежи открыта, ведь она-стратегический ресурс государства, который способен укрепить нашу национальную мощь. Сейчас молодёжь строит более сильный и более могущий, обновлённый Казахстан. Как сказал Н.А.Назарбаев : «Я часто спрашиваю себя, каким он будет, «казахстанец будущего». Сегодня, глядя на вас, я вижу его. Его глаза должны гореть жаждой новых знаний. Его ум должен быть отточен для решения самых сложных задач. Его сердце должно пылать беззаветной любовью к Родине. Он должен быть здоровым, подтянутым и крепким».

Республика Казахстан не перестаёт развиваться, а Нурсултан Назарбаев сподвиг ее во вступление в Новый исторический период. В 2017 году своим посланием Н.А. Назарбаев объявил о начале модернизации Республики Казахстан. Главной целью программной статьи «Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру» («Курс в будущее: духовное обновление») — это преумножить и сохранить духовные и культурные ценности, обычаи и традиции казахского народа. В этой программе разработаны 6 важных проектов: «Сто новых лиц», «Сто новых книг», «Сакральная география Казахстана», «Туған жер», «Перевод казахского языка на латиницу», «Казахстанская культура в современном мире».

Всегда основанием национальной идентичности была, есть и будет отчизна. Земля, на которой родились все мы. Земля, которую каждый уважающий себя человек будет защищать и любить до конца своих дней. Любовь к Родине мотивирует на различные достижения во многих сферах деятельности. Казахский народ сумел донести до наших дней всю суть его культуры и обычаев. Нурсултан Назарбаев подвигает свой народ сохранить все это: «Мы сделали ценности единства и согласия фундаментом общества, основой нашей особой казахстанской толерантности. Мы должны бережно передавать эти ценности каждому будущему поколению казахстанцев». «Туған жер» - это Спецпроект, направленный на развитие «малой родины», сохранение важнейших традиций и обычаев, а так же, вовлечение граждан к развитию родного края во всех сферах деятельности, в том числе и в научной.

В наше время категорически важно иметь высшее образование. Оно показывает не только уровень образованности человека, но и его стремление изучать что-то новое и развивать определенные сферы своей Родины. Как сказал Нурсултан Назарбаев: «Наша молодежь должна учиться, овладевать новыми знаниями, обретать новейшие навыки, умело, и эффективно использовать знания и технологии в повседневной жизни». Этому развитию способствует проект «Сто новых книг». Сутью этого проекта является перевод 100 ведущих учебников в социально-гуманитарной сфере. Именно благодаря него у казахстанцев сформируется понимания о прагматизме и конкурентоспособности.

Так же, в своей статье «Взгляд в будущее» Нурсултан Назарбаев предложил воплотить в реальность проект под названием «Сто новых лиц». В этом интересном проекте будут задействованы жители Республики Казахстан, проявляющие активное участие в её развитии. Здесь каждый может ознакомиться с биографиями жителей Казахстана различных возрастов, добившихся достижений не только в одной, но и во множестве сфер общественной жизни: «Нам нужно показывать и создавать новых героев нашего времени – тех, на кого должна будет ориентироваться наша молодежь»,— подметил президент Нурсултан Назарбаев. Этот проект подвигнет молодежь на совершенствование, на развитие не только своей личности, но и на развитие своей Родины.

Следующий проект «Сакральная география Казахстана» гласит: «Культурно-географический пояс святынь Казахстана – это и есть такая символическая защита и источник гордости, который незримо несет нас через века.» У каждой страны есть свои святые места известные каждому ее представителю. В Казахстане очень много таких сакральных мест, по сей день несущие собой великую историю этой страны. Нурсултан Назарбаев поставил задачу : «Увязать в национальном сознании воедино комплекс памятников вокруг Улытау и мавзолея Кожа Ахмета Яссауи, древние памятники Тараза и захоронения Бекет-Ата, древние комплексы Восточного Казахстана и сакральные места Семиречья, и многие другие места.» Для народа Казахстан Очень важно сохранить его достояния и донести их до следующих поколений.

Одним из самых важных проектов «РуханиЖангыру» является «Современная казахстанская культура». Суть данного проекта заключается в том, чтобы весь мир знал Казахстан не только как выдающуюся державу в экономической, политической и технической отраслях, но и в сфере культуры. Казахстан должен делиться своими культурными достижениями. Первым делом, отечественная культура должна звучать на шести языках:

английском, русском, китайском, испанском, арабском, французском. Главным показателем прогресса общества всегда являлись его культурные достижения. Поэтому, крайне важно популяризация этих достижений на мировом уровне. Стоит отметить, что Должна развиваться не только историческая, но и современная культура. На данный момент идёт внедрение современной литературы и произведений искусства в интересных для нашего поколения мультимедийных формах. Нурсултан Назарбаев в своей статье отметил: «Это очень серьезная и

трудоемкая работа, которая включает не только отбор лучших произведений национальной культуры, но и презентацию их за рубежом.

Это и огромная переводческая работа, и специальные методы продвижения наших культурных достижений – книг, пьес, скульптур, картин, музыкальных произведений, научных открытий. Впервые за тысячелетнюю историю наша культура зазвучит на всех континентах и на всех главных языках мира.». На сегодняшний день не только во многих учебных заведениях проходят круглые столы, посвящённые этой статье, но и проходят экспертные встречи. Одна из таких встреч была проведена в Казахстанском институте стратегических исследований при Президенте РК. «Сфера культуры и духовности всегда была и остается одним из важнейших направлений госполитики, которая формирует нравственный облик казахстанской нации и укрепляет дух патриотизма. За годы независимости в Казахстане было открыто 234 музея, в том числе 6 республиканских, 31 государственных концертных организаций, 52 театра, более 3 тысяч библиотек, было снято 142 художественных и 285 документальных фильмов. В общей сложности с 1991 по 2015 гг. было отреставрировано 136 памятников истории и культуры», - отметила Б. Нусипжанова. А это в очередной раз доказывает наличие высокого уровня развития культуры Казахстана.

Рухани Жангыру—это не просто программная статья. Это светлое будущее казахского народа. Она формирует в подростяющем поколении чувство патриотизма и гордость за свою Родину. Как отметил Заместитель заведующего Отделом внутренней политики Администрации Президента РК Г.Ныгыметов: «Все эти проекты важны и имеют глубинный смысл, так как модернизация — это сложный процесс. В свою очередь “Рухани жангыру” является идейной платформой, призванной стать основой для качественного преобразования всей страны».

Список использованных источников

1. <http://personal.akorda.kz/ru/category/citaty>
2. <https://informburo.kz/stati/10-citat-nursultana-nazarbaeva-o-samom-glavnom.html>
3. https://www.google.kz/amp/s/ru.sputniknews.kz/amp/Astana_20years/20180620/6085784/nazarbaev-astana-citaty-o-stolice.htm

Banky a bankovní systém

Ст.преподаватель Хамитжанова Ж.Ш.,
м.э.н., ст.преподаватель Нусибалиева А.К.

Университет Нархоз, Казахстан

МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАНА

Стратегия банка - совокупность наиболее значимых целей его организации и последующее функционирование на рынке, а также возможные варианты подходов к практической реализации цели.

Ориентация стратегических целей определяется миссией банка и включает: внешнюю ориентацию, то есть определение конкретной стратегии и внутреннюю ориентацию, а так же определение приоритетов управления собственной деятельностью.

Общая структура стратегии состоит из:

- 1) стратегии развития (миссии банка);
- 2) стратегии развития «хозяйственного портфеля», в т. ч.:
конкурентной стратегии;
финансовой стратегии;
кадровой стратегии;
стратегии обеспечения безопасности;
стратегии управления рисками.

Конкурентная стратегия предполагает стратегические решения по отдельным видам деятельности и банковским операциям.

Основные подходы к формированию стратегии банка:

- Традиционный. Предполагает разработку стратегии собственниками банка или его первым исполнительным руководителем.
- Конкурсный. В большей степени характерен для вновь создаваемых банков. При нем одновременно разрабатываются альтернативные варианты стратегий и выбирается наилучший.

Интегративный подход характерен для реорганизуемых банков. Стратегия разрабатывается силами руководителей подразделений банка. Отдельные разделы разрабатываются соответствующими специалистами, а затем руководитель интегрирует эти разработки в общую стратегию банка.

Особенности формирования стратегии отечественных банков:

- Невозможность разработки отдельной долгосрочной стратегии из-за нестабильности макросреды и слабой прогнозируемости государственной финансовой политики.

- Невозможность четкого определения приоритетов конкурентной стратегии банков из-за недостатка информации о состоянии и развитии финансовых рынков.

- Ограниченность масштабов стратегических целей банка из-за недостаточности исходного ресурсного обеспечения.

Банк должен разрабатывать стратегический план, отражающий дерево целей и последовательность их реализации. Разработка такого плана осуществляется в несколько этапов:

- 1) постановка задач и выбор миссии банка.

Миссия банка - сверхзадача, отличающая его от конкурентов в собственных глазах и в глазах клиентов, это причина появления и цель функционирования на соответствующем рынке.

При разработке миссии необходимо: учитывать реальный потенциал банка, не допускать ориентации только на извлечение максимальной прибыли для собственников; следует закреплять миссию соответствующим программным документом.

- 2) определение стратегических целей банка.

Они должны отвечать следующим требованиям: конкретность, измеримость, реальность, ориентированность во времени, совместимость с другими целями и миссией.

В Республике Казахстан на сегодняшний день функционируют в порядке 28 коммерческих банков из них лидирующим на рынке является «Каспи Банк», благодаря четкому стратегическому менеджменту, этот банк ушел далеко вперед в продаже розничных продуктов и интернет банкинга.

Главной целью своей деятельности Банк видит предоставление клиентам и партнерам полного спектра возможностей, предлагаемых современным рынком.

Сочетая эффективность профессиональной деятельности и приверженность нормам корпоративной этики, внося свой вклад в благосостояние государства, АО "Kaspi Bank" намерен укрепить свои позиции на рынке и создать базу для дальнейшего планомерного роста.

Основные направления развития АО "Kaspi Bank".

Увеличение клиентской базы за счет следующих ресурсов:

- крупные корпорации, заинтересованные в работе с Россией;
- средние и мелкие предприятия, нуждающиеся в кредитах и оперативном расчетно-кассовом обслуживании;

- население, представляющее большие потенциальные возможности для расширения депозитной базы и диверсификации кредитного портфеля.

Увеличение доходности активов и собственного капитала, при поддержании высокой ликвидности, использование современных методов управления всеми видами рисков и, как следствие, сбалансированность и диверсификация. Достижение роста прибыли за счет модернизации технологий, расширения сферы деятельности, и повышения качества услуг.

Наращивание собственного капитала, за счет привлечения новых акционеров и эмиссии ценных бумаг, что позволит увеличить также размер активов. В первую очередь вложения будут производиться в такие динамично развивающиеся отрасли экономики, как розничные сети, строительство, машиностроение, сельское хозяйство, нефтехимия, транспорт и связь и др.

Соответствие международным стандартам банковского, в том числе розничного бизнеса, своевременное введение новых финансовых продуктов.

Открытие новых филиалов при соблюдении позиции экономической целесообразности в развитии сети отделений банка. Открытие новых филиалов потребует от Банка дополнительных усилий по техническому вооружению, обучению персонала, созданию эффективной системы взаимодействия всех структурных подразделений.

Повышение профессионального уровня персонала центрального офиса Банка, всех его филиалов и расчетно-кассовых центров. Совершенствование

навыков работы в команде, способной решать задачи развития и укрепления бизнеса.

Литература:

1. Ахмадеев М. Г., Шакиров Д. Т. Экономическая безопасность в банковском секторе//Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 39-45.
2. Basel Committee on Banking Supervision, Principles for enhancing corporate governance. Oct. 2010. [Электронный ресурс]: [http://www.bis.org / publ / bcbs176.htm](http://www.bis.org/publ/bcbs176.htm).
3. Лаврушина О. И. Банковский менеджмент. М., 2009. С. 13-14.
4. <https://kaspi.kz/bank/entrance?ReturnUrl=%2fbank%2fdashboard%2f>

к.е.н., доц. Галан Л.В., маг. Петричкович В.В.

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

На сьогоднішній день існує така тенденція, що «Клієнтам потрібен банкінг, але не банки». Це пов'язано з тим що сучасний стиль життя людини є доволі динамічний та вимагає найбільш вигідніше і раціональніше використання свого особистого часу. Це робить банки все менш актуальними для людей, тому що зараз все більше фінансових послуг надають не банки, а фінансові компанії, а також ритейлери, телекомунікаційні і поштові оператори, що підтверджує актуальність даної теми.

Щоб, цьому запобігти банкам треба приділяти більшу увагу своїй інноваційній діяльності та переводити свої вже існуючі послуги у онлайн.

Метою даної роботи є виявлення перспективних напрямків інноваційної діяльності та формування відповідних рекомендацій відносно впровадження інноваційних послуг у банківську сферу діяльності.

Вивченням даного питання займалися наступні науковці: В.М. Кравець, О.О. Гаврилова, О.Д. Вовчак, О.О. Чуб, О. Овчарук, І. Пасічник, П. Друкер і Б. Санто, але і сьогодні дана тема являється досить важливою і не достатньо вивченою, тому потребує значної уваги з урахуванням складних умов сьогодення.

Під інновацією або нововведенням розуміється процес впровадження у виробництво новітніх ідей, розробок, видів продукції, технології, організації та управління виробництвом, підприємництва, а також застосування нових маркетингових і збутових заходів, що дозволяють повніше задовольнити потреби суспільства і створити додатковий економічний і соціальний ефект [1].

Метою інновації може бути: пошук нового технічного рішення - створення винаходу; проведення наукових досліджень і технологічних розробок; технологічна підготовка серійного виробництва і нової продукції; закріплення продукції на нових ринках шляхом постійного вдосконалення технології; підвищення рівня конкурентоспроможності.

Банківська інновація - це реалізований у формі нового банківського продукту або операції кінцевий результат інноваційної діяльності банку.

Банківський продукт - це набір модифікованих банківських і фінансових операцій для вирішення будь-якої потреби клієнта, який можна позиціонувати, як нову банківську послугу або поєднання традиційних послуг банку, вибудоване в технологічний ланцюжок, що дозволяє вирішувати конкретну проблему клієнта і задовольняти його попит в комплексному обслуговуванні [1].

Розробка та впровадження нових банківських послуг є важливим для розвитку банку в цілому та підвищення його здатності конкурувати і залучати нових клієнтів, підвищувати лояльність вже існуючих.

Ринок мобільного та Інтернет - банкінгу в Україні стрімко зростає і вже перейшов за позначку в 100 млрд грн на рік. Смартфон замість пластикової картки, банкомата та банківського клерка — тепер це найближча перспектива для українців.

На початок 2017 р. 31 установа з 50 найбільших роздрібних банків України була налаштована власними системами Інтернет - банкінгу для фізичних осіб, що становить майже 62%. При цьому вкладення в розроблення і технічне оснащення банкінгу в кожному банку становили приблизно 0,8–1 млн. дол. США [2].

Ті банки, які збирають максимально детальну інформацію про своїх клієнтів - їх переваги в фінансові послуги, економічна демографія, споживчу поведінку, вводять різного роду інновації, переходять на інтернет спілкування з клієнтами, в тому числі і мобільний банкінг зможуть надати індивідуальні пропозиції, таким чином зберегти свої позиції на ринку в будь-яких умовах [2].

Наприклад, один з найбільших банків Сполучених Штатів Америки «JP Morgan Chase» вирішив зосередитися на зручності, інноваціях і простоті. Для цього він стандартизував платформи і внутрішні процеси для скорочення часу обслуговування, направив свої сили на багатоканальну доставку своїх послуг, щоб дати своїм клієнтам широкий спектр можливостей для управління своїми рахунками і безпосереднього спілкування з банком, пустив інвестиції в технології для збільшення доходів і зменшення витрат [2].

У британському банку Virgin Money клієнти можуть не тільки здійснювати фінансові операції, але і влаштовувати ділові зустрічі і переговори. Цей банк поряд з традиційними відділеннями відкриває незвичайні - Virgin Money Lounges

(зони). У них відсутні стійки для продажу банківських послуг і ніхто не намагається нав'язувати черговий внесок або кредит. Крім того, клієнтів тут чекають безкоштовний Wi-Fi та прохолодні напої. Money Lounges не замінили, а доповнили прилеглі звичайні відділення банку, які після їх появи стали показувати 200-відсоткове зростання доходів [3].

Консалтингова компанія Capgemini Consulting в своїй доповіді «Майбутнє банківських відділень: координація фізичної і цифрової взаємодії». Центр наукового співробітництва «Інтерактив плюс» зазначає, що комерційні банки переживають свого роду революцію, як і 10 років тому. Їм необхідно використовувати досвід тих ритейлерів, які впроваджували цифрові технології та скорочували розрив між споживачем, реальністю і віртуальним простором [3].

Але на сьогоднішній день банківський ринок України має такі проблеми як: низьке проникнення банківських послуг у населенні, значна частка економіки України тіньова; малий бізнес і підприємці часто працюють без відкриття рахунку в банку, наймаючи працівників неофіційно, низьке проникнення торгового еквайрингу у малих містах та селах, все більше фінансових послуг пропонують не банки, а фінансові компанії, особливо це стосується ринку мікро кредитування та розвинення ринку онлайн позик, банки втрачають свою актуальність для людей .

Для вирішення більшості із цих проблем банкам потрібно розвивати свою інноваційну діяльність та розвиватися у таких напрямках як: сервіси з зовнішніми API, мобільний банкінг, штучний інтелект, біометричні системи підвищують рівень безпеки.

Особливу увагу слід приділити мобільному банкінгу. Онлайн - банкінг на сьогоднішній день є необхідним для того, щоб бути конкурентоспроможним на банківському ринку. Зараз багато людей є користувачами Інтернету та смартфонів і для них онлайн - банкінг є зручним та актуальним.

На сьогоднішній день потрібно розширити функціонал онлайн - банкінгу такими послугами:

Можливість відкриття банківської картки через онлайн - банкінг.

Надати клієнтам можливість отримання кредиту через онлайн -банкінг.

Онлайн страхування.

Обмін валюти через онлайн - банкінг.

Підтримка і фінансування підприємців початківців.

Ці послуги дозволять втримати конкурентоспроможність на фінансовому ринку, підвищити лояльність для вже існуючих та покращити привабливість для потенційно нових клієнтів, отримувати додатковий прибуток, а також можуть бути необхідним механізмом для вирішення економічних проблем країни.

Література:

1. Виговська Л. (2016), 100 млрд. грн. на рік. Ринок мобільного та інтернет банкінгу б'є рекорди. – Режим доступу :<http://biz.nv.ua/ukr/publications/100-mlrd-na-rik-rinokmobilnogo-ta-internet-bankingu-v-ukrajini-b-je-rekordi-108675.html>
2. Тазеева А.М., Крамин Т.В.(2016), “New trends in the world of retail banking services in the current economic crisis”, International Journal of Professional Science, vol.3, pp.2-3
3. Кондратьєв Д. (2015) Як цифрові технології змінюють бізнес роздрібних банків.- Режим доступу: <http://finparty.ru/section/opinions/20133/> (Дата звернення: 28 жовтня 2018)

Finanční vztahy

Брода А.Ю., Найда Олена

Вінницький технічний коледж

БЮДЖЕТ ЯК ЕКОНОМІЧНА ТА ПРАВОВА КАТЕГОРІЯ

Бюджет є головною ланкою фінансової системи держави. Динамічний розвиток та перебудова фінансових відносин висувають нові вимоги до побудови та устрою бюджетної системи та управління бюджетним процесом. Отже бюджет повинен перетворитися на вагомий інструмент управління фінансовою системою та економічними процесами взагалі.

У статті розглянуто бюджетну систему України. Увагу приділено її становленню та розвитку. Встановлено, що бюджетна система є важливим інструментом соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць. Аргументовано, що за допомогою бюджетної системи як об'єктивного економічного явища можна структурувати бюджетні відносини відповідно до рівня управління, адміністративно-територіального поділу країни та функцій, повноважень і завдань, які вирішують на кожному з цих рівнів. Висвітлено сучасний стан бюджетної системи, виокремлено проблеми та напрями їх вирішення. Ключові слова: бюджетна система, бюджет, формування бюджетної системи, розвиток бюджетної системи.

Сутність бюджету відображають відносини між державою, суб'єктами господарювання та населення. Держава як учасник зазначених відносин має потребу в грошових коштах для виконання своїх функцій. Суб'єкти господарювання, у якості учасників таких відносин, можуть виступати і як постачальники фінансових ресурсів до бюджету (платники податків) і як споживачі грошових коштів, в залежності від ролі в економічній системі країни. Населення також може бути як платниками податків (постачальниками грошових коштів до бюджету), це, насамперед, особи працездатного віку, так і отримувачами коштів (пенсії за віком, пенсії інвалідам, виплати при народженні дитини та ін.). Від кожного з цих учасників бюджетних відносин залежить економічне зростання держави, адже у разі недовиконання доходної частини наслідками буде зниження темпів зростання доходів населення, дотацій окремим

галузям економіки, фінансування бюджетних організацій, допомога нужденним. Сучасні бюджетні відносини, які виникають в процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх використання та контроль, а також відповідальність за порушення бюджетного законодавства регулюється Бюджетним кодексом України. У відповідності до ст. 2 Бюджетного кодексу «бюджет – план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Взагалі, структура бюджету держави може розглядатися у двох розрізах - горизонтальному та вертикальному. У горизонтальному розрізі відображаються склад та співвідношення його доходів та видатків. Вертикальний же розріз відображає рівні органів державної влади та місцевого самоврядування (на кожному з цих рівнів затверджується та виконується окремий бюджет). Згідно з Конституцією України на загальнодержавному рівні формується державний бюджет України – центральний бюджет країни. На обласному рівні – Республіканський бюджет Автономної Республіки Крим, а також обласні та міські бюджети (у даному випадку – міста державного значення). На районному рівні – районні бюджети (мається на увазі – сільські райони) та міські (міста обласного значення з районним поділом) і бюджети міст обласного значення без районного поділу. До цієї ж категорії відносяться бюджети районів у містах. Усі бюджети, які утворюються в населених пунктах, належать до бюджетів місцевого самоврядування. До бюджетів областей відносяться: обласний бюджет; бюджети районів і міст обласного підпорядкування. Бюджет району об'єднує: районний бюджет; бюджети міст районного підпорядкування; селищні і сільські бюджети. Бюджет міста, яке має районний поділ, об'єднує: міський бюджет; бюджети районів, що входять до складу міста. Взагалі функціонування бюджетної системи здійснюється при взаємодії двох необхідних форм, а саме доходів та видатків. За допомогою доходів формується загальна фінансова база діяльності держави, а за рахунок видатків забезпечуються економічні та соціальні потреби всіх членів суспільства.

Узагальнення теоретичного та практичного досвіду у сфері формування, становлення та розвитку бюджетної системи дозволило виділити основні теоретичні аспекти її побудови, зокрема, проаналізовано становлення

понятійного апарату «бюджет» протягом історичного розвитку бюджетної системи, виділено недоліки та переваги тлумачення поняття «бюджет» та ефективного його функціонування. Напрямами подальшого дослідження стануть проблеми взаємодії принципів побудови бюджетної та податкової систем у процесі реалізації податково-бюджетної політики.

Література

1. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/85.pdf
2. <https://studfiles.net/preview/2425998/page:9/>
3. file:///C:/Users/ROOT/Downloads/ecfor_2014_4_42.pdf

к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Магистр, преподаватель Дилдабекова А.Н.

Казахстан г.Шымкент Университет «Мирас»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И НАЗНАЧЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ

Страховое дело представляет собой большую многофакторную экономическую систему, состоящую из постоянно взаимодействующих и взаимозависимых частей. Основными составляющими являются: система страховых компаний, государственный страховой надзор, ассоциации страховщиков, отрасли, виды и разновидности страхования.

Страхование - это способ возмещения убытков, постигших одно лицо посредством их распределения между многими лицами (страховой совокупности). Возмещение убытков производится за счет средств страхового фонда, который сосредоточивается в ведении страховой организации (страховщика) и образуется за счет взносов заинтересованных лиц (страхователей). Объективная потребность в страховании обуславливается тем; что убытки подчас возникают вследствие вмешательства разрушительных факторов, вообще не подконтрольных человеку (стихийных сил природы), либо, во всяком случае, не влекущих чьей-либо гражданско-правовой ответственности. В подобной ситуации бывает невозможно взыскивать убытки с кого бы то ни было, и они полностью падают на самого потерпевшего. Страхование целесообразно только тогда, когда предусмотренные страхованием события (риски) вызывают значительную потребность в деньгах. Лицо, у которого эта потребность возникает, как правило, не может покрыть ее из собственных средств без чувствительного ограничения своего жизненного уровня.

Страховые отношения, закрепленные в письменном договоре страхования как гражданско-правовая сделка, известны, по крайней мере, с эпохи позднего средневековья. Тогда благодаря великим географическим открытиям заметно расширились горизонты морской международной торговли

и предпринимателям потребовались крупные капиталы, чтобы использовать новые возможности.

Как экономическая категория страхование представляет собой систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использования на возмещение ущерба при различных непредвиденных неблагоприятных явлениях, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни.

В рыночной экономике разрушена монополия государства на страховое дело: вместо единственного органа, проводившего все виды имущественного и личного страхования - Госстраха, на страховом рынке образовалось несколько страховых компаний, предприятия, корпораций, обществ разных форм собственности. Сфера их деятельности охватывает и рискованные виды страхования: страхование биржевых сделок, грузов, кредитов, коммерческих, правовых и других специфических рисков (изменение валютного курса, простоя предприятия при забастовках, безработице, экологических рисков и т.д.).

В страховании реализуются определенные экономические отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, обращения, обмена и потребления материальных благ. Оно предоставляет всем хозяйствующим субъектам и членам общества гарантии в возмещении ущерба.

Процесс воспроизводства представляет собой взаимодействие и противоборство различных сил как природного, так и общественного характера. Противоречия между человеком и природой, с одной стороны, и общественные противоречия - с другой в совокупности создают условия для проявления различных негативных последствий, имеющих случайный характер. Возникает риск, присущий различным стадиям общественного воспроизводства и любым социально-экономическим отношениям. Все эти факты способствовали возникновению и развитию страховых отношений во всем мире.

В Казахстане процесс развития страховых отношений начался вместе с экономическими реформами. Возрастание рисков в сфере деятельности всех структур общественного производства подтолкнуло развитие страхового рынка Казахстана. В последнее время наиболее важным и спорным моментом в теории страхования стало отнесение страхования к той или иной экономической категории, либо выделение его в самостоятельную категорию. Так же до сих пор

не решенным является вопрос о том, является ли страховой рынок частью финансового рынка. Эти и другие вопросы были рассмотрены мной в ходе написания данной курсовой работы.

Страховой рынок формируется в ходе становления товарного хозяйства и является его неотъемлемым и важным элементом. Условием возникновения того и другого служат общественное разделение труда и существование различных собственников — обособленных товаропроизводителей. Реальное соотношение данных условий определяет степень развития рыночных отношений. Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги, развитую систему горизонтальных и вертикальных связей. Обязательным условием существования страхового рынка является наличие общественной потребности на страховые услуги и наличие страховщиков, способных удовлетворить эти потребности. Переход отечественной экономики к рынку существенно меняет роль и место страховщика в системе экономических отношений. Страховые компании превращаются в полноправных субъектов хозяйственной жизни.

В самом широком значении этого слова «страхование» означает защиту от неприятных последствий чего-либо.

В этом смысле страхование возникло вместе с самим человеком и является неотъемлемым свойством его природы, как и природы всего живого на земле. Действительно, когда волк инстинктивно зарывает остатки своей еды, он страхует себя на случай, когда завтра его охота будет не столь удачной, чтобы воспользоваться своим страховым запасом и не умереть с голоду. Точно также древний охотник стремился к созданию каких-то запасов пропитания, из собственного опыта зная, что не каждый день удастся убить мамонта, но потребность в еде существует каждый день. Отсюда и возникла такая форма страхования как «самострахование» или «самостоятельное страхование», смысл которого заключается в том, что каждое хозяйство создает запасы материальных и финансовых средств, способных предотвратить вынужденные перебои в производстве, вызванные непредвиденными обстоятельствами.

Параллельно этому возникают и всякого рода «взаимные страхования», когда несколько человек договариваются оказывать помощь друг другу в случае какой-нибудь беды, создавая нечто вроде кассы взаимопомощи.

Постепенно страхование превратилось в специальную отрасль обслуживания общественного производства, выделив людей и организации, занимающиеся этим профессионально. Вслед за этим возникла потребность в правовом регулировании страховой деятельности. В результате постепенно наращивался тот правовой материал, который мы сейчас называем страховым правом.

Как экономическая категория страхование представляет систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных рисках, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни. Оно выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой – видом деятельности, приносящим доход. Источниками прибыли страховой организации служат доходы от страховой деятельности, от инвестиций временно свободных средств в объекты производственной и непроизводственной сфер деятельности, акции предприятий, банковские депозиты и .т.д.

Страхование - это способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами (страховой совокупностью). Возмещение убытков производится из средств страхового фонда, который находится в ведении страховой организации (страховщика). Объективная потребность в страховании обуславливается тем, что убытки подчас возникают вследствие разрушительных факторов, вообще не подконтрольных человеку, как, например, стихийные бедствия. В подобной ситуации невозможно взыскивать убытки с кого-либо и заранее созданный страховой фонд может быть источником возмещения ущерба.

Как экономическая категория страхование представляет систему экономически отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных рисках, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни. Оно выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой - видом деятельности, приносящим доход. Источниками прибыли страховой организации служат доходы от страховой деятельности, от инвестиций временно

свободных средств в объекты производственной и непроизводственной сфер деятельности, акции предприятий, банковские депозиты и т.д.

В последнее время ведущие экономисты страны стали оспаривать тот факт, что страхование включается в экономическую категорию финансов. Они заявляют, что такое ограничение сферы действия страхования в теоретическом плане создает условия для недооценки страхования на практике. В этой теории основными идеями являются:

принципиальные отличия по своему содержанию и происхождению от категорий финансов и кредита - если для финансов всегда необходимы денежные отношения и характерно формирование денежных средств, то страхование может быть и натуральным;

страхование всегда привязано к возможности наступления страхового случая, т.е. страхованию присущ обязательный признак - вероятностный характер отношений, использование средств страхового фонда связано с наступлением и последствиями страховых случаев;

если доходы государственного бюджета формируются за счет взносов (платежей) физических и юридических лиц, то использование этих средств выходит далеко за рамки плательщиков этих взносов. Здесь происходит перераспределение ущерба как между территориальными единицами, так и во времени. Страхование же предусматривает замкнутое перераспределение ущерба с помощью специализированного денежного страхового фонда, образуемого за счет страховых взносов.

Однако здесь же отмечается определенная схожесть страхования с финансами: при страховании возникают перераспределительные отношения по формированию и использованию специализированного страхового фонда, но движение денежной формы стоимости в страховании подчинено степени вероятности нанесения ущерба в результате наступления страхового случая.

Рекомендуемая литература:

1. Закон «О страховой деятельности в РК» от 18.12.2000г. – Гл.1;
2. Шахов, В. В. Страхование: учебник. М.: Страховой полис : ЮНИТИ, 1997. - 312 с. – стр. 8-12;
3. Теория и практика страхования: учеб. пособие / Под ред. К. Е. Турбиной. М.: Анкил, 2003. - 703 с. – стр. 41.

Investicni aktivita a kapitalovych trzich

Перова Н.С., Шагирова А.Н.

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахстан

РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ И ЕГО ТИПЫ

Рынок облигаций – также назван долговой рынок, или кредитный рынок – является финансовым рынком, на котором участникам предоставляют выпуск и торговлю долговыми ценными бумагами.

Рынок облигаций, прежде всего, включает выпущенные правительством ценные бумаги и корпоративные долговые ценные бумаги, облегчая перевод капитала от спасателей выпускающим или организациям, требующим столицы для правительственных проектов, деловых расширений и продолжающихся операций.

На рынке облигаций участники могут выпустить новый долг на рынке, названном первичным рынком, или торговать долговыми ценными бумагами на рынке, названном вторичным рынком. Эти продукты, как правило, в форме связей, но они могут также прибыть в форме счетов и примечаний.

Связь – долговая безопасность. Купив облигацию выпускающего компании, инвестор становится ее кредитором. Выпускающий обязуется выплачивать держателю связи после завершения термина ее адреса номинальную стоимость связи и заранее известный или легко предсказал стабильный доход в типе процента от номинальной стоимости.

Связи могут быть проданы в любой день или ждать периода выплаты связи выпускающий (термин связи 3-5 лет). Сэкономленный доход согласно купону и номинальная стоимость связей переданы на счет инвестора, открытого в брокере.

Типы рынков облигаций.

Общий рынок облигаций может быть классифицирован в корпоративные облигации, правительство и облигации агентства, муниципальные облигации, облигации с ипотечным покрытием, поддержанные активом облигации и облигации, обеспеченные долговыми обязательствами.

Корпоративная облигация. Корпорации предоставляют корпоративные облигации, чтобы собрать деньги по разным причинам, такие как

финансирование продолжающихся операций или расширение компаний. Термин "корпоративная облигация" обычно используется для долгосрочных долговых инструментов, которые обеспечивают зрелость по крайней мере одного года.

Государственные облигации. Национальные правительства выпускают государственные облигации и соблазняют покупателей, предоставляя номинальную стоимость в согласованную дату погашения с периодическими выплатами процентов. Эта особенность делает государственные облигации привлекательными для консервативных инвесторов.

Муниципальные облигации. Местные органы власти и их агентства, государства, города, районы специального назначения, районы предприятия коммунального обслуживания, школьные округа, принадлежащие государству аэропорты и морские порты и другие правительственные предприятия выпускают муниципальные облигации, чтобы финансировать их проекты.

Участники рынка облигаций - почти то же как участники других финансовых рынков. На рынках облигаций участники - любой покупатели фондов (то есть, долговые выпускающие) или продавцы фондов (учреждения).

Участники рынка ценных бумаг - физические лица или организации, которые продают или покупают ценные бумаги, подходят и вычисления для них. Они те, кто входит между собой в определенные экономические отношения относительно обращения ценных бумаг. Там следуют за главными группами участников рынка ценных бумаг в зависимости от их функциональной цели: продавцы; инвесторы; посредники акции; организации, обслуживающие рынок ценных бумаг; органы по регулированию и контролю.

Продавцы - выпускающие и владельцы ценных бумаг.

Инвесторы - те, кто поместил ("инвестируют") реальный капитал в ценные бумаги.

Посредники акции - дилеры, обеспечивающие связь между выпускающими и инвесторами на рынке ценных бумаг. Организации, обслуживающие рынок ценных бумаг, являются организациями, выполняющими все другие функции на рынке ценных бумаг кроме функции покупки и продажи этих ценных бумаг.

Процентные ставки, доходность облигаций (цены) и инфляционные ожидания коррелируют друг с другом. Движения в краткосрочных процентных

ставках, как продиктовано национальным Центральным банком, будут влиять на различные связи с различными условиями к зрелости по-другому, в зависимости от ожиданий рынка будущих уровней инфляции. Например, изменение в краткосрочных процентных ставках, которое не влияет на долгосрочные процентные ставки, будет иметь мало эффекта на цену и урожай долгосрочной облигации. Однако изменение (или никакое изменение, когда рынок чувствует, что каждый необходим) в краткосрочных процентных ставках, который влияет на долгосрочные процентные ставки, могут значительно влиять на цену и урожай долгосрочной облигации.

Помещенный просто, изменения в краткосрочных процентных ставках имеют больше эффекта на краткосрочные облигации, чем долгосрочные облигации, и изменения в долгосрочных процентных ставках имеют эффект на долгосрочные облигации, но не на краткосрочные облигации. Ключ к пониманию, как изменение в процентных ставках будет влиять на цену и урожай определенной связи, должен признать, где на кривой доходности, что связь находится (короткий конец или длинный конец), и понять динамику между коротким - и долгосрочными процентными ставками.

Литература:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир. 2015.
2. 2. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: учебник. М.: ИНФРА-М. 2017.
3. Рынок ценных бумаг: учебник / под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. М.: Финансы и статистика. 2013.

Башпанов О.Р.

Институт имени Мардана Сапарбаева

«ЗЕЛЕННЫЕ» ОБЛИГАЦИИ КАК ОДИН ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧНЫХ ИНИЦИАТИВ В ЭКОНОМИКЕ

В последнее время «зеленые» облигации становятся в мире все более популярными. От обычных они отличаются тем, что средства от их продажи используются для проектов, связанных с экологическим оздоровлением.

К таким проектам относятся возобновляемая энергетика, повышение энергоэффективности, экологически чистый транспорт или развитие низкоуглеродной экономики.

Вместе с тем для Казахстана, несмотря на бурное внедрение таких «зеленых» проектов в области энергетики, инфраструктуры и промышленного производства, этот финансовый инструмент пока все еще не опробован, однако путь тернист и будет опираться на их окупаемость.

Примечательно, что первая в мире «зеленая» облигация была выпущена относительно недавно - в 2007 году - Европейским инвестиционным банком. До 2013 года этот рынок считался нишевым с совокупным объемом в 3 млрд долларов в 2012 году. А затем последовал взрывной рост - уже в 2017 году общемировой выпуск «зеленых» облигаций вырос до 155 млрд долларов (рисунок 1).

Причина столь стремительного роста проста. Мир, наконец, прислушался к призывам «зеленых» о необходимости сокращения давления на экологию.

Мировым лидером по привлечению «зеленых» средств является Китай - только в 2016 году в стране было продано «зеленых» облигаций более чем на 23 млрд долларов [1].

Такой результат стал возможным благодаря политике китайского правительства по сокращению выбросов парниковых газов. В других странах

интересы государства могут идти вразрез с корпоративными трендами. В июне 2017 года США заявили о выходе из Парижского соглашения по климату

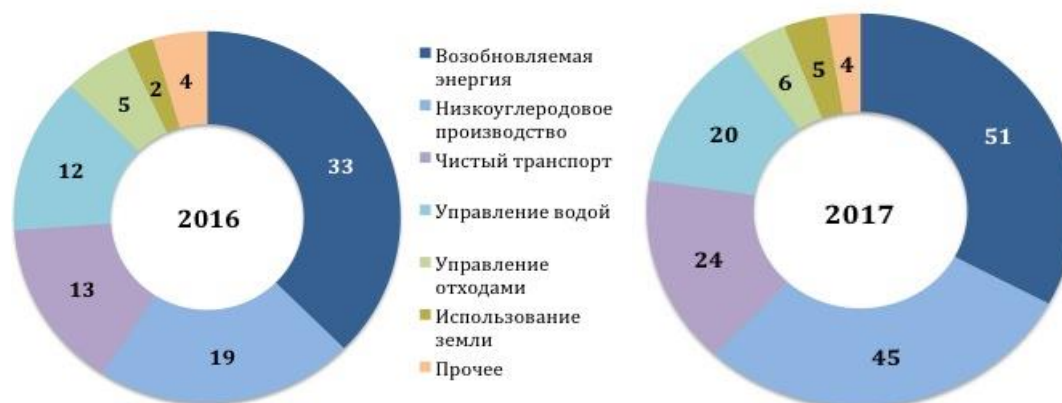


Рисунок 1. Инвестирование средств по отраслям, \$ млрд [1]

Однако это не помешало корпорации Apple разместить «зеленые» облигации на 1 млрд долларов в прошлом году. Интерес к «зеленым» облигациям проявляет и исламский финансовый рынок. В феврале 2018 года впервые был выпущен «зеленый» сукук (исламская облигация) с доходностью 3,75%. Эмитентом выступала Индонезия, которая смогла привлечь 1,25 млрд долларов.

В 2017 году учреждение Climate Bonds Initiative объявило, что использование поступлений по выпущенным зеленым облигациям было равномерно распределено между секторами. В то время как поступления в сектор энергетики по-прежнему было самым большим, оно снизилось с 52% в 2015 году до 33% в 2017 году [1]. Сектор зеленых облигаций также продолжает диверсифицироваться, а правительственные агентства, банки, корпорации и активы поддерживают эмитентов, которые выходят на рынок.

В 2018 году впервые был выпущен зеленый сукук. Эмитентом по данной сделке выступила Индонезия, которая смогла привлечь \$1,25 млрд. сроком на 5 лет и доходностью 3,75% [2].

До сих пор покупателями зеленых облигаций были в основном институциональные инвесторы, особенно те, которые сосредоточены на зеленых проектах и имеют жесткий мандат.

Однако правительства, корпорации и частные инвесторы все чаще интересуются такими выпусками из-за преимуществ, которые обеспечивают зеленые облигации.

Поскольку стандартные инструменты с фиксированным доходом могут использоваться для финансирования любой деятельности, зеленые облигации дают всем инвесторам возможность реализовать позитивное воздействие на окружающую среду и таким образом внести свой личный вклад в озеленение среды.

Изначально на рынке доминировали банки развития, теперь корпорации, муниципалитеты и государственные учреждения становятся важными эмитентами. Поскольку кредитные риски зеленых облигаций отражают кредитоспособность эмитента, доходность не зависит от успеха конкретного проекта и, следовательно, инвесторы не несут убытки в случае провала одного проекта. Это ключевой момент, который рейтинговое агентство Standard & Poor's пытается объяснить в своих обзорах.

Это означает, что инвесторам не нужно жертвовать доходностью для стимулирования зеленых проектов, или значительно увеличивать рисковую профиль портфеля ценных бумаг для сохранения окружающей среды. Поскольку рисковая профиль зеленых облигаций соответствует традиционным облигациям, они, как правило, должны торговаться с аналогичным Z-спредом.

Глобальная эмиссия в 2017 году достигла \$155 млрд. На долю США, Китая и Франции пришлось 56%. Агентство Fannie Mae возглавляет рейтинг с объемом выпуска зеленых облигаций \$24,9 млрд., которые вывели США на 1-ое место. В Китае по-прежнему доминируют банки с долей 74%, но меньше, чем в прошлом году (2016: 80%). Во Франции основным участником является французское правительство. В 2017 году 37 стран выпустили зеленые облигации среди них оказались и новые участники, включая Нигерию, Фиджи, Малайзию, Аргентину, ОАЭ, Литву и Швейцарию.

Значительный рост выпуска зеленых облигаций в последние годы напрямую связан с эволюцией двух взаимодополняющих глобальных тенденций.

Во-первых, большинство правительств согласны с тем, что изменение климата представляет собой определенную угрозу для окружающей среды и

требует прямых скоординированных ответных мер для предотвращения экономического хаоса [3]. Это понимание зафиксировалось на Парижской климатической конференции 2015 года. 195 стран приняли глобальный план действий, направленный на сокращение выбросов углерода и ограничение глобального потепления до повышения температуры в 2,5 градуса по Цельсию [2].

В основе этой политики лежит стремление к переходу мировой экономики от ее нынешней зависимости от ископаемого топлива, которое генерирует высокие выбросы углекислого газа, к использованию возобновляемых источников энергии, тем самым снижая выбросы углерода. Для этого правительствам необходимо поощрять инвестиции в технологии и инфраструктуру, которые разрабатывают и используют возобновляемые источники энергии.

К сожалению, размер требуемых инвестиций зависит от финансовых возможностей государства.

В реалиях Казахстана продвижение экологических инициатив требует большего времени из-за сырьевой направленности экономики. В ближайшее время произойдет выпуск первой «зеленой» облигации в Казахстане, что даст толчок созданию такого рынка. В свою очередь это привлечет большее количество инвесторов в республику, в том числе «зеленых» инвесторов, которые принципиально не инвестируют в «коричневые» производства.

Таким образом, инициативы в экологичной экономике, такие как «зеленые» облигации, льготные «зеленые» кредиты в виде длинных и дешевых денег, применение блокчейн-технологий являются своевременными и соответствуют мировым тенденциям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. <https://lsm.kz/kak-kazahstan-budet-perehodit-k-zelenoj-ekonomike>
2. <http://24.kz/ru/news/economy/item/240664-tsentr-prodvizheniya-zelenykh-obligatsij-planiruyut-otkryt-v-kazakhstane>
3. Low Carbon Green Growth Roadmap for Asia and the Pacific, FACT SHEET, <http://www.unescap.org/sites/default/files/28.%20FS-Green-Finance.pdf>;

Rizeni lidskych zdroju

Мухамбетова З.С., к.э.н., доцент

Кульшимбаева С.З., магистрант гр. Э-11НП

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан

ГРЕЙДОВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация

В данной статье рассматриваются методы и механизмы совершенствования оплаты труда персонала на крупных предприятиях Казахстана. Для обеспечения объективной дифференциации основной (базовой) части заработной платы существенное значение имеет процедура формирования квалификационных групп и разработка межквалификационных соотношений, что, в свою очередь, является фундаментом, основой для разработки всей компенсационной политики предприятий, организаций, учреждений (предприятие).

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, грейдовая система оплаты труда, элементы тарифной системы, должностной оклад

Термины «грейд», «грейдинг» происходят от английского слова «grading», что переводится как классификация, сортировка, упорядочение. Процедура грейдирования предусматривает оценивание должностей, их распределение согласно значимости для организации.

Одним из важных вопросов в организации заработной платы является формирование тесной взаимосвязи между результатами труда и вознаграждением, при этом должны учитываться интересы работников, касающиеся компенсационного пакета, особенно социальных выплат. Процедура формирования квалификационных групп и разработка межквалификационных соотношений создает фундамент для внедрения всей компенсационной политики предприятий. Практическим инструментом, дающим возможность оценить должности и рабочие места и на их основе сформировать квалификационные группы, является система грейдов.

Важным вопросом в организации заработной платы является обеспечение объективной дифференциации, разработка конкурентоспособной и прозрачной компенсационной политики, создание тесной взаимосвязи между результатами труда и вознаграждением, учет интересов наемных работников относительно структуры компенсационного пакета, особенно социальных выплат.

Для обеспечения объективной дифференциации основной (базовой) части заработной платы существенное значение имеет процедура формирования квалификационных групп и разработка межквалификационных соотношений, что, в свою очередь, является фундаментом, основой для разработки всей компенсационной политики предприятий, организаций, учреждений (предприятие).

Формирование квалификационных групп в прошлом – до периода рыночных преобразований – выступало неотъемлемым элементом тарифной системы. Квалификационные группы (разряды) определялись на основании единых тарифно-квалификационных справочников. На многих отечественных предприятиях эта практика сохранилась и ныне, хотя в большинстве случаев она не соответствует потребностям бизнеса, стратегическим целям предприятия, не учитывает специфику его деятельности и главное – не выполняет мотивационную функцию, отрицательно влияя на конкурентоспособность компенсационной политики.

Необходимо выяснить: почему формирование квалификационных групп на основании лишь тарификации работ в большинстве случаев не соответствует современным требованиям? В пределах традиционного тарифного подхода та или иная должность принадлежит к соответствующим разрядам тарифной сетки и схемы должностных окладов на основании квалификационных характеристик профессий работников. Они содержатся в соответствующих выпусках Справочника квалификационных характеристик профессий работников (СКХП).

Классификатор профессий (КП) предусмотрено создание производных названий профессий от базовых с сохранением кода базовых профессий, что будет отражаться на перечне задач и обязанностей по этим профессиям, полномочиях и ответственности (это касается должностей руководителей и их заместителей или помощников), в т. ч. и на ценности должностей. К тому же глобализационные процессы, инновационные тенденции, развитие управленческих технологий предопределяют возникновение не только новых

видов работ, не предусмотренных типовыми квалификационными характеристиками определенных профессий, но и новых профессий и должностей, которые на практике появляются раньше, чем вносятся соответствующие изменения и дополнения в КП и выпуски СКХП.

На основании требований, содержащихся в квалификационных характеристиках, можно сформировать лишь укрупненные группы по критериям «сложность работ» и «уровень квалификации». В связи с этим формирование квалификационных групп и разработка межквалификационных соотношений относительно оплаты труда может осуществляться по результатам оценивания должностей и рабочих мест (должностей).

Практическим инструментом, который дает возможность оценить должности в организации и на их основании сформировать квалификационные группы, является система грейдов.

Внедрение грейдовой системы оценивания должностей и оплаты труда дает возможность решить следующие задачи:

- определение относительной ценности существующих должностей с точки зрения стратегии предприятия;

- оптимизация системы оплаты труда;

- проведение оценивания работников относительно соответствия должностям, которые они занимают;

- создание дополнительных условий для карьерного роста и т. д.

Некоторые научные работники и практики утверждают, что тарифный подход к построению постоянной части заработной платы и грейдовая система – диаметрально противоположные инструменты, они не исключают друг друга.

Во-первых, одним из элементов тарифной системы являются квалификационные характеристики профессий работников, в которых фиксируются их задачи и обязанности; требования к специальным знаниям, квалификации, специализации, приводятся примеры работ и т. д. Принимая на работу или назначая на должность, предприятия должны обязательно придерживаться квалификационных требований (к уровню образования и стажу работы), предусмотренных соответствующими выпусками СКХП. Эти положения учитываются и при грейдовой системе оплаты труда.

Во-вторых, при построении тарифной системы оплаты труда используется, в частности, «вилковый» принцип. Именно этот принцип установления должностных окладов введен в системе грейдов.

Этапы разработки грейдовой системы оценивания должностей и оплаты труда изображены на рисунке 1.

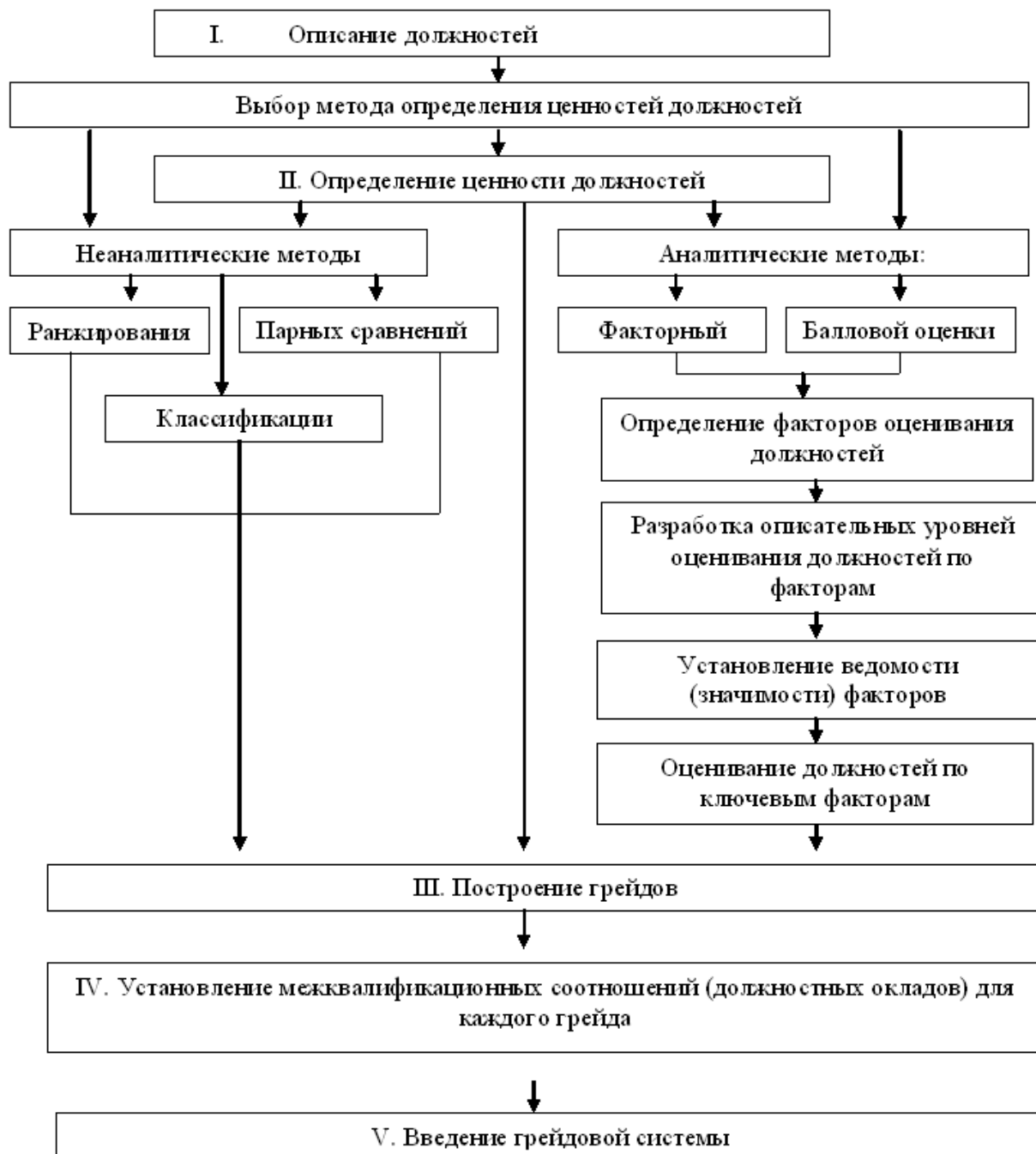


Рисунок 1. Этапы разработки грейдовой системы оценивания должностей и оплаты труда

Первый этап. Описание должностей. Должности описываются по результатам анализа работ. Используются разнообразные методы анализа работ (интервьюирование, анкетирование, наблюдение и т. д.).

Анкетирование – метод получения информации от работников в письменной форме. Его использование дает возможность получить информацию от большой группы людей. При разработке анкеты необходимо четко и ясно сформулировать вопрос. Он должен быть простым по смыслу, не содержать слишком много технических выражений. Рекомендуется также давать разъяснения относительно того, каким образом будут использоваться результаты анкетирования.

Наблюдение за рабочим процессом используется преимущественно в тех случаях, когда работа работника состоит из повторяющихся действий, а его задания – короткие по продолжительности. Метод наблюдения за рабочим процессом нельзя использовать для трудовых процессов, предусматривающих умственные виды деятельности, например для работы экономиста, технолога, юриста и т. д.

Второй этап. Определение ценности должностей. На практике используются разнообразные методы определения ценности (значимости) должностей на предприятии, которые можно объединить в две группы: неаналитические и аналитические методы.

К неаналитическим методам принадлежат методы ранжирования, классификации, парных сравнений.

Согласно методу ранжирования специально созданная экспертная комиссия, состоящая, как правило, из руководителей разнообразных уровней управления и опытных профессионалов и специалистов, распределяет должности по значимости для предприятия. Метод основывается исключительно на субъективном оценивании, поэтому рейтинги, полученные от экспертов, могут существенно отличаться, что усложнит процедуру их сопоставления. Для обработки результатов оценивания могут использоваться статистические методы.

Метод классификации предусматривает группирование должностей по определенным характеристикам: категория персонала (руководители, профессионалы, специалисты, технические служащие, рабочие), уровень управления (руководители высшего, среднего и низшего звеньев), квалификационная категория (ведущий, первой или второй категории, без категории) и т. д. Отнесение должностей в пределах каждой группы к тому или иному грейду осуществляется на основании субъективных оценок экспертов. Метод классификации может использоваться как вспомогательный наряду с методом ранжирования.

Метод парных сравнений предусматривает сравнение должностей попарно друг с другом. Для этого необходимо составить таблицу возможных пар должностей. Более важную (ценную, значимую) должность в паре необходимо указать с использованием знаков «+» и «-». Если должности являются равноценными по значимости, в соответствующих клеточках ставится знак «=». После этого необходимо определить сумму «+» для каждой должности.

Среди аналитических методов выделяются факторный метод и метод баллового оценивания.

В пределах факторного метода можно выделить несколько подходов к определению значимости должностей. Первый подход предусматривает определение статистически устойчивых связей между большим количеством признаков на основании факторного анализа. Этот подход – трудоемкий, поэтому применяется крупными исследовательскими и консультационными компаниями. Второй подход – более простой для практического использования и предусматривает выбор значимых для предприятия компенсационных факторов. Компенсационные факторы разрабатываются с привлечением руководителей предприятия, поскольку лишь с учетом их мнения можно сформулировать (или выбрать из предложенного набора) факторы, которые должны влиять на размеры окладов, предусмотренных для соответствующих должностей в организации.

Факторный метод используется в сочетании с методом баллового оценивания, который дает возможность количественно оценить значимость должностей по ряду факторов и сопоставить их друг с другом. Такой подход к определению значимости должностей получил название факторно-баллового оценивания должностей. Рассмотрим более детально технологию разработки факторов оценивания должностей и оценочной шкалы.

Определение факторов оценивания должностей. Для упорядочения должностей по их внутриорганизационной ценности необходимо разработать факторы оценивания. Факторы должны учитывать специфику деятельности предприятия, быть простыми для понимания и едиными для всех должностей.

На отечественных предприятиях для оценивания должностей используются следующие факторы с разнообразными вариантами их объединения:

- управление работниками;
- ответственность;
- самостоятельность в работе;
- условия труда;
- опыт работы;
- уровень специальных знаний (квалификация);
- уровень контактов (навыки коммуникации);
- сложность и новизна задач;
- цена ошибки и др.

Для определения четких критериев оценивания должны быть разработаны описательные уровни оценивания должностей за факторами. Количество уровней оценивания может быть разным. При этом необходимо помнить, что слишком малое количество уровней снижает точность и соответственно валидность результатов оценивания должностей. При слишком большом количестве уровней усложняется процедура их описания и размываются границы между оценками. Каждый фактор может иметь различное количество уровней, что довольно часто наблюдается на практике. Тем не менее для обеспечения единого (унифицированного) подхода к оцениванию рекомендуется использовать равное количество описательных уровней для всех факторов.

Третий этап. Построение грейдов. В зависимости от количества набранных баллов (по факторно-балловому методу) или установленных рангов (по неаналитическим методам) должности можно расположить иерархически. После этого их необходимо объединить (сгруппировать) в квалификационные группы (грейды).

Грейд является диапазоном «оценок» (баллов) или рангов должностей, в котором они считаются равнозначными и равноценными для предприятия и соответственно имеют одинаковый диапазон оплаты. Таким образом, каждый грейд имеет свой диапазон оплаты. Каждый диапазон может быть разбит на разряды с

соответствующими межквалификационными соотношениями (тарифными коэффициентами или должностными окладами).

Диапазон может быть построен в форме «вилки». «Вилковый» подход получил распространение на практике, поэтому именно он взят за основу для установления межквалификационных соотношений (должностных окладов) для каждого грейда (Четвертый этап).

Грейды можно формировать разнообразными способами. При условиях использования неаналитических методов грейды формируются на основании рангов, установленных для должностей. Ранги разбиваются на диапазоны на основании субъективного понимания руководителями и специалистами, разрабатывающими системы оплаты труда, приемлемого для этого предприятия группирования должностей.

При использовании факторно-баллового метода главная задача, которую необходимо решить для объединения должностей в грейды, состоит в определении диапазонов (интервалов) оценок (баллов) в каждом грейде.

Список литературы:

1. Беляев, А.Н. Организация и оплата труда отдельных категорий работников: руководителей, бухгалтеров, водителей, строителей / А.Н. Беляев. - М.: ДиС, 2017. - 176 с.
2. Васильева, Н.А. ВПС: Организация, нормирование и оплата труда на предприятии. КЛ / Н.А. Васильева. - М.: Приор, 2016. - 160 с.
3. Ветлужских, Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. 7-е изд / Е. Ветлужских. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 149 с.
4. Генкин, Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов / Б.М. Генкин. - М.: НОРМА, 2015. - 480 с.
5. Горелов, Н.А. Оплата труда персонала: методология и расчеты: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Горелов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 412 с.
6. Складская, В.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: Учебник / В.А. Складская. - М.: Дашков и К, 2012. - 340 с.

Účetnictví a audit

Сітенко В. О., Романова О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Основним джерелом інформаційного забезпечення управління є фінансова звітність підприємств. Хоча форми фінансової звітності є уніфікованими, склад і порядок формування її показників визначається галузевими особливостями виду діяльності підприємства, що зумовлено характером та обсягами здійснюваних господарських процесів, наявністю матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, які використовують в господарській діяльності, обліковою політикою підприємств.

Харчова промисловість є провідною галуззю економіки України, питома вага продукції якої у загальному обсязі промислової продукції у 2017р. склала 16,3 %, і включає в себе за КВЕД-2010: виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів (10.7), м'яса та м'ясних продуктів (10.1), молочних продуктів (10.5), продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів (10.6), олії та тваринних жирів (10.4), перероблення та консервування фруктів і овочів (10.3), перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків (10.2), виробництво цукру (10.81), чаю та кави (10.83), цукрових кондитерських виробів (10.82) тощо та виробництво готових кормів для тварин (10.9).

Підприємства харчової промисловості зобов'язані подавати річну і проміжну фінансову звітність наростаючим підсумком з початку звітного року за установленними формами (табл. 1). Фінансова звітність, складена за міжнародними стандартами, має ґрунтуватися на таксономії фінансової звітності та подаватися в єдиному електронному форматі, починаючи з 2019 року [2].

Таблиця 1. Склад фінансової звітності підприємств харчової промисловості

Назва форм фінансової звітності	Періоди подання	
	за квартал	за рік
Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1)	+	+
Звіт про фінансові результати (про сукупний дохід) (форма № 2)	+	+
Звіт про рух грошових коштів (форма № 3 або № 3-н)	-	+
Звіт про власний капітал (форма № 4)	-	+
Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5)	-	+
Інформація за сегментами (форма 6): додаток до форми № 5	-	+
Звіт про управління	-	+

Інформація про запаси, що підлягає розкриттю у фінансовій звітності підприємств згідно з п. 29 П(С)БО 9 [4] і п. 36 МСБО 2 [5] наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Вимоги щодо розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності

П(С)БО 9	МСБО 2
методи оцінки запасів;	а) облікова політика, прийнята для оцінки запасів, включаючи формули собівартості, що використовуються;
балансову (облікову) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп;	б) загальна балансова вартість запасів і балансова вартість, відповідно до класифікації, прийнятої підприємством (балансова вартість кожної окремої класифікаційної групи.);
балансову (облікову) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації;	в) балансова вартість запасів, відображених за чистою вартістю реалізації;
балансову (облікову) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу	є) балансову вартість запасів, переданих під заставу для гарантії зобов'язань.
суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена оцінка запасів.	г) суму запасів, визнаних як витрати протягом періоду;
	г) суму будь-якого часткового списання запасів, визнану як витрати періоду;
	д) суму будь-якого сторнування будь-якого часткового списання, визнану як зменшення суми запасів, яка визнана як витрати періоду згідно з параграфом 34;
	е) обставини або події, що спричинили сторнування часткового списання запасів

Згідно з П(С)БО 9 і МСБО 2 та вимогами законодавства щодо якості та безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини [1] у фінансовій звітності

підприємств харчової промисловості у складі запасів, на нашу думку, слід виділити такі класифікаційні групи: виробничі запаси, виробничі допоміжні матеріали, продовольчу сировину, незавершене виробництво; готова продукція та харчові відходи.

Загальна балансова вартість запасів відображується в р. 1100, за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Про кожну окрему класифікаційну групу запасів у додаткових статтях: «Виробничі запаси» (р. 1101); «Незавершене виробництво» (р. 1102); «Готова продукція» (р. 1103) – форми № 1 та у формі № 5 (за класифікацією П(С)БО 9): про суму переоцінки запасів, визнану як витрати протягом періоду (р. 800 - р. 900, гр. 3, 4), та окремо про балансову вартість запасів: відображених за чистою вартістю реалізації (р. 921), переданих у переробку (р. 922) оформлених в заставу (р. 923), переданих на комісію (р. 924) і активи на відповідальному зберіганні (р. 925).

Привертає увагу, що в облікових стандартах України немає прямих вимог, що містить параграф 36, літери: г), г), д) і е) МСБО 2. Але сума запасів, визнаних як витрати протягом періоду відображується в формі № 2: виробнича собівартість реалізованої продукції (р. 2050) та собівартість реалізованих виробничих запасів, втрати від знецінення запасів (р. 2180), та у разі суттєвості, підприємствам можуть розкривати будь-яку інформацію у примітках.

Слід зазначити, що «у вартості матеріальних ресурсів праці значну частину від 1,2 до 30% складають транспортно-заготівельні витрати й витрати, пов'язані зі зберіганням матеріальних ресурсів» [7, с. 10]. Окремої уваги заслуговують харчові відходи, які є значним ресурсом підприємств харчової промисловості – до 70% в галузях переробки сільськогосподарської продукції складають відходи виробництва [8, с. 58], з яких досі використовується не більше третини. Триває нагромадження значних обсягів харчових відходів у всіх регіонах країни. Проте розкриття такої інформації у фінансовій звітності підприємств харчової промисловості не регламентовано.

Отже, проблемні аспекти формування та розкриття інформації про запаси підприємств харчової промисловості у фінансовій звітності пов'язані з необхідністю уточнення класифікаційних груп запасів та наданні користувачам адекватної інформації про транспортно-заготівельні витрати. На особливу увагу

в контексті ресурсозбереження слід звернути фінансовій і нефінансовій інформації про харчові відходи в звіті про управління.

Література:

1. Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин [Електронний ресурс]: Закон України від 04.10.2018 № 2042-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2042-19>
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 04.12.2018).
3. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999р. № 246 URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
6. Про Примітки до річної фінансової звітності [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.2000. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0904-00>
7. Гуцайлюк З.В., Проблеми організації та методики бухгалтерського обліку у харчових виробництвах. *Науково-практичне видання Незалежний аудитор*. 2013. №3 (I). С. 7 – 13.
8. Тимчак В.С. Комплексне використання відходів харчової промисловості в умовах інноваційних викликів. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Випуск 10. С. 57-62

К.е.н. Бугай Н.О.

ДВНЗ “Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана”, Україна

АУДИТ ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Явище банкрутства присутнє в економіці будь-якої країни з ринковою орієнтацією відносин. По сьогоднішній день проблема банкрутства особливо гостро стоїть майже в кожному секторі України, оскільки вони залежні від негативних наслідків різного роду факторів нестабільності. Загальна економічна криза в країні, нееквівалентний міжгалузевий обмін, спад попиту, скорочення державного фінансування, нездорова політична складова, низька інвестиційна активність, вкрай несприятливі макроекономічні умови заважають значній частині підприємств адаптуватись до нових умов господарювання. У результаті цього багато підприємств виявляються хронічно неплатоспроможними та втратившими перспективу свого подальшого розвитку.

За Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 01.07.1992р. банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Рано чи пізно, з вини поганої кон’юнктури ринку або кризи ресурсів, неефективного управління, банкрутство може трапитися з будь-яким підприємством. Але більш глибокі мотиви слід шукати в неможливості передбачити стан ринку в перспективі. Ринок вимагає від підприємця гнучкості і пристосування. Слабкість механізму адаптації підприємства до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища лежить в основі можливості банкрутства. Ринкова економіка і банкрутство тісно пов’язані між собою. Без процедури банкрутства економіка стає нееластичною, так як перехід фінансових, трудових і матеріальних ресурсів від неефективно до успішно працюючих підприємств стає неможливий.

У всьому розвинутому світі механізм банкрутства служить інструментом переходу власності від неефективних господарників до більш здатних, талановитих. При цьому, слід визнати, що система банкрутства в сучасній Україні, на жаль, ще не зовсім стала цивілізованим методом ринкового регулювання конкурентного середовища, а, в більшій мірі, являє собою спосіб зміни структури власників.

У зв'язку з цим, правове регулювання функціонування неспроможних організацій зумовлює значні відмінності в побудові бухгалтерського обліку, формування звітності та проведення аудиторської перевірки на підприємстві-банкруті від його ведення на діючих господарських суб'єктах.

Потреба в аудиті викликана ринковими відносинами в економіці, приватизацією державного майна, самостійністю суб'єктів господарювання і, у зв'язку з цим, – необхідністю забезпечення користувачів (інвесторів, кредиторів, акціонерів, власників та ін.) інформацією про ділову активність підприємств, підтвердження достовірності даних їх обліку та фінансової звітності. Тому, проведення аудиту при процедурі банкрутства є одним важливим фактором, зокрема, і на шляху оздоровлення підприємства.

Метою проведення аудиту підприємства-банкрута є визначення відповідності законодавству здійснюваних операцій у ході проведення процедур банкрутства, виявлення причин і факторів економічної нестабільності, а також, розробка програми стабілізації фінансового становища підприємства.

Найважливішими цілями аудиту підприємств-банкрутів є: 1) встановлення вірогідності бухгалтерської (фінансової) звітності економічних суб'єктів і відповідності здійснених ними фінансових і господарських операцій нормативним актам; 2) оцінка системи внутрішнього контролю підприємства, причому ця оцінка має величезне значення для самої аудиторської організації при проведенні аудиторської перевірки на всіх її етапах; 3) своєчасне виявлення потенційного банкрутства, тобто визначення життєздатності підприємства, що важливо для суб'єкта, що перевіряється, його контрагентів і суспільства в цілому.

При розробці загальної стратегії аудиту зосереджується увага на ознаки наявності умов або подій, що викликають сумніви в спроможності підприємства продовжувати свою діяльність безперервно. Наслідки виявлених умов і подій

враховуються при здійсненні оцінки ризику, отже, і при визначенні характеру, періодів перевірки і обсягу аудиторських процедур.

Що стосується знаних методів, прийомів, способів, процедур та термінів посередництвом їх адаптації та застосування до даної предметної області. На різних етапах аудиту на збанкрутілих підприємствах і при узагальненні проаудованих емпіричних матеріалів доцільно використовувати як окремі прийоми, так і їх комбінації. Більш широке розповсюдження в аудиті збанкрутілих підприємств мають нормативно-правові методи і прийоми фактичного контролю. Проведення усних і письмових опитувань може бути неінформативно пов'язано із частою зміною персоналу та звільненнями в попередбанкротний період. У випадку втрати фінансово-господарської документації зростає сенс запитів і підтвердження при зниженні можливостей документальної перевірки. Методи збору та перевірки інформації, які необхідні для формування аудиторських звітів і розробки рекомендацій, повинні бути різноманітними залежно від об'єкту, його специфіки, а також конкретних завдань, що стоять перед аудитором.

Зокрема, в умовах банкрутства необхідно як можна ретельніше провести спостереження за інвентаризацією майна підприємства. Оскільки проведення інвентаризації можливо на будь-якій стадії банкрутства, аудитору треба, як можна ефективніше, виконати дану процедуру, адже саме за рахунок майна підприємства-банкрута погашаються вимоги кредиторів.

Певна річ, що системний підхід до планування аудиту в умовах банкрутства повинен базуватися на комплексному розгляді методологічних питань оцінки ризиків і визначення суттєвості. Існують певні етапи проведення аудиту на підприємстві в процесі банкрутства: підготовка до проведення перевірки, збір матеріалів, даних і відомостей; планування аудиту – розрахунок рівня суттєвості і аудиторського ризику; можлива діагностика кризової ситуації шляхом реалізації комплексу дослідних процедур – визначається реальний стан підприємства, виявляються причини й фактори кризи [3].

Існує ще один сегмент перевірки для виявлення причин банкрутства – необхідний аналіз фінансового становища, для чого потрібно виділити найбільш важливі показники стосовно конкретного підприємства, розраховані на основі даних бухгалтерської звітності.

Необхідно відмітити, що як показує вітчизняна та світова практика, найважливішим елементом забезпечення якості бухгалтерської звітності є діючий контроль якості. Це висловлення справедливо і відносно аудиту, як форми незалежної перевірки бухгалтерської звітності господарюючих суб'єктів особами, що володіють необхідною кваліфікацією й наділеними відповідними повноваженнями. Забезпечити належний рівень якості аудиту банкрутства, в першу чергу, дозволять економічні заходи впливу, що включають у себе матеріальну відповідальність аудиторських організацій за результат своєї роботи. Але, відсутність достатнього теоретичного та організаційно-методичного забезпечення аудиту кризових підприємств негативно впливає на якість його проведення на практиці [3].

Заключним етапом аудиторської роботи є узагальнення результатів аудиту банкрутства підприємства. Основним положенням, що регулює документування та узагальнення результатів аудиту, є МСА 230 "Аудиторська документація". Підсумковим документом аудиторської перевірки слугує висновок (звіт незалежного аудитора), метою підготовки якого є доведення до керівництва господарюючого суб'єкта інформації про недоліки в веденні бухгалтерського обліку та в системі внутрішнього контролю, які можуть призвести до суттєвих помилок у бухгалтерській звітності, неефективного використання майна або його втрати, а також внесення пропозицій щодо удосконалення бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю з метою запобігання відхилень, порушень, розкрадання майна тощо [4].

Згідно вищевикладеного, можна зазначити, що однією з ефективних форм державного впливу може стати залучення до проблем банкрутства незалежних компетентних фахівців-аудиторів, на основі створення відповідного аспекту законодавчої бази. У країнах з розвинутою ринковою економікою кожна держава активно залучає аудиторські фірми для здійснення окремих функцій державного фінансового контролю. При цьому, державні органи фінансового контролю не вважають аудиторські фірми своїми конкурентами, а розглядають їх як помічників у своїй роботі. Сучасні умови вимагають удосконалення аудиторської діяльності у відповідності з все більш ускладненими економічними процесами й фінансовими технологіями. У цьому зв'язку першорядного значення набуває проблема подальшого підвищення якості проведення аудиторських заходів на базі повсюдного впровадження стандартів аудиту,

адаптації їх до практичних умов і особливостей діяльності клієнтів, зміцнення системи внутрішньофірмового контролю.

Отже, аудит підприємств-банкрутів має вкрай важливе значення, як у практичному, так і в науковому плані. На сьогоднішній момент існує необхідність розробки певного стандарту, що регламентує проведення аудиту на кожній із процедур банкрутства, а також визначення критеріїв обов'язкового аудиту та його взаємодії з адміністрацією. Дані заходи повинні бути спрямовані на вдосконалення діючого інституту аудиту, зведення до мінімуму зловживань у цій сфері й можливість надання супутніх консультативних послуг в області законодавства (податкового, трудового, цивільного, кримінального і т. ін.).

Література

1. Верховна Рада України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/2343-12> (дата звернення 07.12.2018). – Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом.
2. Бугай Н.О. Особливості аудиту підприємств-банкрутів: концептуальні методичні аспекти / Н.О. Бугай // Економічний дискурс : міжнар. наук. журн. – Тернопіль, 2017. – Вип. 4. – С. 7–14.
3. Москаль, Н.В. Концепція аудиту підприємства, що знаходиться у фінансовій кризі / Н.В. Москаль // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2010. – Вип. 29/1. – С. 326–329.
4. Сандакова, В.С. Аудит процесів ліквідації та банкрутства підприємства / В.С. Сандакова // Научные труды SWorld. – 2016. – № 1 (42). – Экономика. – С. 29–35.

VEŘEJNÁ SPRÁVA

Moderní technologie řízení

Yarovi T.S.

*Candidate of Science in Public Administration
Associate Professor of the Department of Public Administration of Interregional
Academy of Personnel Management, Ukraine, Kyiv*

LOBBYISM IN AUSTRALIA: A REVIEW OF THE ATTITUDE TO THE PHENOMENON

The need for the formation of domestic legislation designed to regulate lobbying activities, working out the political mechanism of lobbying, necessitates the study, analysis of the experience of regulating lobbying activities in different countries of the world. Quite interesting is the experience of Australia that until recently was considered a country with a fairly regulated lobbying sphere. However, some years ago in Australia a peculiar reform began that also affected the regulation of lobbying, in particular the limitation of the possibilities of the external lobbying.

In Australia the practice of legislative regulation of interest groups has a long history. It dates back to the Lobbyists Registration scheme adopted in 1983. To date there are two key sets of laws in this country that govern the activities of the lobbyists from both sides: firstly, in the field of rights and responsibilities of the deputies and officials, and secondly, in terms of the registration and enforcement of laws in the process of the activity of the lobbyists.

Numerous codes of conduct and ethics for the members of the Parliament, ministers and civil servants (Members of the Parliament Codes of Conduct) adopted in each state of Australia govern the rights and duties of the parliamentarians, ministers, civil servants and even members of their families [1]. In particular, they are forbidden to use the official position for personal purposes, it is strongly advised not to cross the civil servants line through the activities of the nearest relatives. The newly elected parliamentarians are obliged to declare their sphere of interests in the clerk of each of the chambers of parliament, for which is given a certain period, otherwise the fine may

reach 10 thousand dollars. As a result, such information is recorded in the Register of interests (Register of members' interests) that is conducted separately in each state.

The second set of laws adopted in each state of Australia is the Lobbyist Code of Conduct and the Register of Lobbyists [2]. Here we are talking about regulating the activities of the subjects of lobbying. Lobbyists may be natural persons, companies or organizations that are required by law to provide their registration data, information about their client, current lobbying contacts and the sphere of interests in which they interact with the government officials.

Over the years the impression was that the lobbyist activity in Australia was properly regulated. However, in the years 2016-2017 the press has become more frequent with publications that exposed foreign influence not only on Australian politics, but also on the media, higher education, and others like that.

Finally, in 2017 a public scandal broke out in Australia: it turned out that Sen. Sam Dastyari received money from a Chinese businessman associated with official Beijing. The issue could be settled as ordinary lobbying, but the PRC is a geopolitical rival to Australia (in addition to a NATO member) for leadership in South-East Asia. In the same year New Zealand revealed a similar situation. Intelligence agencies in the country conducted investigative actions against the parliamentarian Yang Jiang, which is frankly different from the pro-Beijing position. All this led to the revision of the Australian policy on the external agents of influence. Already in December 2017 the Australian Governor Malcolm Turnbull said that laws will be adopted that increase the punishment for espionage and external interference in the political life of the country [3]. Indeed, already in the summer of 2018 the Australian Parliament passed two legislative acts aimed at curbing foreign political interference. They describe the “hidden corruption and force character” of such an interference. It does not specify any specific country, although it is clear that the laws were adopted against China's spy activity. These regulations, the National Security Legislation Amendment (Espionage and Foreign Interference) Bill 2018, and the Foreign Influence Transparency Scheme Bill 2018 [4] provide for a modified list of activities related to espionage. In addition, they extended the legal authority of the state bodies in order to terminate the hidden and deceptive activities on behalf of “foreign principal (i.e. customer, manager, interested person)”. To what extent does such a limitation, which is not comprehensive, will allow Australia to counteract the lobbyist pressure of the PRC time will show. However, such an experience in countering external pressures is certainly worth the

attention of both Ukrainian lawmakers and scholars who are investigating the phenomenon of lobbyism in all its manifestations.

List of sources used

1. Codes of conduct in Australian and selected overseas parliaments / URL: https://www.aph.gov.au/About_Parliament/Parliamentary_Departments/Parliamentary_Library/FlagPost/2012/May/Codes_of_conduct_for_members_of_parliament
2. The operation of the Lobbying Code of Conduct and the Lobbyist Register / URL: https://www.aph.gov.au/Parliamentary_Business/Committees/Senate/Finance_and_Public_Administration/Completed_inquiries/2010-13/lobbyingcode2011/report/index
3. Australia launched a hunt for Chinese spies. Harsh laws against spies and lobbyists are being prepared in Canberra / URL: http://www.ng.ru/world/2017-12-05/1_7130_australia.html
4. National Security Legislation Amendment (Espionage and Foreign Interference) Bill 2018 and Foreign Influence Transparency Scheme Bill 2018 / URL: https://www.aph.gov.au/Parliamentary_Business/Statistics/Senate_StatsNet/legislation/lengthybills/Bills_generating_lengthy_debates_-_45th_Parliament/Foreign_Interference_bills

Рымқан М.Ә., 3 курс студенті
Ертай Х., магистр, оқытушы
Омарханов Н.З., Қарағанды облысы Қоғамдық кеңесінің мүшесі
Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК
РЕТТЕЛУІНІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ МЕН ҚАЖЕТТІЛІГІ

Қазақстан еңбекке қабілетті кез келген азаматына жұмыс тауып берумен қатар оның еркіндікте, теңдікте, әлеуметтік кепілдік пен адам абыройын құрметтеуге жағдай жасалған ортада жұмыс істеуіне көңіл бөліп келеді. Ағымдағы жылғы Елбасы Н.Назарбаевтың дәстүрлі Жолдауында да бұл мәселеге зор көңіл бөлініп, арнайы бағдарламалар да қолға алынған болатын. Соңғы жылғы Жолдауында ол мемлекет алдына келесі мақсат қойды: «...Бүгін де тек Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамы ғана сыртқы сілкіністерге орнықты, тиімді экономиканың нақты негізі болуға қабілетті. Еңбек ете алатындарға мемлекеттік қолдау тек олардың қайта оқуға немесе еңбекпен қамту бағдарламаларына қатысулары негізінде ұсынылатын болуы тиіс. Үкіметке әлеуметтік көмектің мұндай түрлерін 2017 жылдан бастап енгізуді тапсырамын. Әлеуметтік саясаттағы мемлекеттің басымдығы адам капиталын дамытуға кең ауқымды инвестициялар болуы тиіс. Біз бұған дейін қабылданған бағдарламаларға сәйкес, білім беру және денсаулық сақтау салаларын жаңғыртуды жалғастыруымыз керек. Мен 2017 жылдан бастап жаңа жоба - «Баршаға арналған тегін кәсіби-техникалық білім» бағдарламасы басталатынын жариялаймын. Үкіметке оны жасауға кірісуді тапсырамын»[1].

Қазіргі кездегі нағыз пәрменді әлеуметтік саясат – ол халықты жұмыспен тұрлаулы қамту саясаты болып келеді және болып қала береді. Осыған орай әлеуметтік көмек көрсету саясаты әлеуметтік топтардың мұқтаждықтарымен айқындалуға тиіс емес, қайта еңбекке қабілетті азаматтарды жұмысшылар санына қосуға даярлау міндеті ауқымында шоғырландырылуға тиіс. Азаматтарға қолдау көрсетудің мемлекеттік жүйесі олардың қайта оқып үйренуі мен жаңа кәсіпті меңгеруіне ынталандыру бағытында құрылуы керек. Бүгінгі күнде елімізде еңбек нарығы экономикалық жүйенің ерекше инфрақұрылымына

айналып отыр. Бұл нарықта, басқа нарықтағыдай, біріншіден, сұраныс және ұсыныс заңдары, жұмыс күшін сату – сатып алу жетілген бәсеке нарығы жағдайында жүріп отыратын болса, екіншіден, жетілмеген бәсеке нарығының ерекше ықпалы да байқалып отырады.

Дамыған және дамушы елдердің тәжірибесін үйренуде жүйелік және нақты тарихи көзқарас халық шаруашылығындағы еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік-экономикалық, ұйымдастырушылық-инфрақұрылымдық қызмет ету тетіктерін жетілдіру, облыс тұрғындарын жұмыспен қамту, әлеуметтік қорғаудың белсенді формасы ретінде жұмыссыздарды кәсіби даярлау және қайта даярлау, қоғамдық бағдарлама жасау негізгі өзекті мәселелердің бірі болып отыр, ғылыми тұрғыдан зерттеуді талап етеді.

Еңбек нарығында қорғауға алынған азаматтарды әлеуметтік қорғау, жұмыссыздарды жұмыспен қамту мәселелері мемлекеттік органдар қарауына қалып келеді. Қолданылып жатқан шаралар нәтижесінде республиканың еңбек нарығындағы жағдай жұмыссыздық деңгейінің тұрақты түрде азаюымен сипатталады. Бұл жаңадан пайда болған жұмыс орындарына жұмысқа орналасқан азаматтар сонының өсуі және экономикалық өсіммен шотталған тұрғындардың экономикалық белсенділігінің артуы есебінен жүреді. Еңбек нарығындағы белсенді саясат көмегінің арқасында, ол экономика саласында жаңа жұмыс орындарының пайда болуы арқылы және кәсіпкерлік істі қолдау, жұмыс күшінің сапасын нарықтағы бәсекелестікті арттыру арқылы тұрғындардың жұмыспен қамтылуының өсіміне әкеледі. Қазіргі кезде осы оң нәтижелердің айқындалуын мойындамауға болмайды.

Қазіргі уақытта негізінен нарықтық экономика қағидаттарына сәйкес келетін және әлеуметтік қамсыздандыру жауапкершілігін мемлекет, жұмыс беруші және қызметкер арасында бөлуді көздейтін әлеуметтік қамсыздандыру жүйесінің көп деңгейлі моделі қызмет етеді.

Еңбек нарығы экономиканың басты элементі ретінде қызмет еткендіктен, берілген нарықтық құрылымда мемлекет тарапынан басқару және реттеу маңыздылығын иемденеді. Осы мақсатта еңбек нарығын реттейтін арнайы мемлекеттік органдар құралды. Оның қатарына министрліктер, департаменттер, мемлекеттік және мемлекеттік емес органдар жатқызылады.

Қазақстанда жұмыспен қамтудың мемлекеттік қызметі 1991 жылы ұйымдастырылған. Олардың негізгі қызмет ету принциптері халықаралық тәжірибеге сәйкес келеді.

Заманауи еңбек нарығы экономикалық өзгерістер жүргізу барысында қалыптасады. Оның көрінісі жасырын жұмыссыздықтың жоғары деңгейі, қызметкердің қосқан үлесі мен оның табысы арасындағы байланыстың үзілуі, жалақының уақтылы берілмеуі және т.б. болып табылады.

Нарықтық қатынастардың дамуы жұмыс күшіне деген сұраныс пен ұсынысты реттеу, еңбек қатынастары жүйесін реформалау мен жұмыс орындарының сапалық сипаттамаларының артуы, кәсіби білім беру жүйесінің жаңа экономикалық жағдайға бейімделуімен байланысты еңбек нарығында туындайтын мәселелерді зерттеуді көздейді.

Бұл мәселелерді шешу кезінде әлеуметтік жағынан әлсіз қорғалғандарды, еңбек ресурстарының бәсекеге қабілеті төмен топтарын ерекше ескеру қажет. Олардың біріне оларды негізгі толықтыру көзі болып табылатын жастарды жатқызуға болады.

Жастардың еңбек нарығына енуі елеулі қиыншылықтармен және қайшылықтармен қатар жүреді. Олар ең алдымен мамандық таңдауда жастар оның еңбек нарығында қажеттілігіне емес, қоғамдағы беделділігі мен абыройына қарай бағыт ұстауына байланысты туындайды. Осыған байланысты оқу орнын бітірген жастардың көп бөлігі алған мамандығы бойынша жұмыс істемейді немесе мүлдем жұмысқа орналаспайды, бұл жастар арасында жұмыссыздық деңгейінің артуына әкеледі. Нәтижесінде жастардың осы бөлігінің біліміне салынған қаражат өзін-өзі ақтамайды.

Осындай мәселелер еңбек нарығын мемлекеттік реттеуді қажет етеді. Жұмысшыларды босатуға, жұмыс орындары мен еңбек ресурстарын теңестіру мәселесіне ерекше назар аудару керек. Нарықтық қайта құру жағдайында жұмыс орындары мен жұмыс күшінің теңсіздігі барлық қызмет (салалық, территориялық және кәсіби) түрлерінде күшейе түсуде. Қолданыстағы бағдарламалық құжаттарда экономиканың формальды емес секторында өз бетінше жұмыспен қамту толық есепке алынбайды. Осыдан барып оның орны мен даму келешегін анықтауда қиындық туады.

Еңбек нарығы - бұл тауар болып табылатын еңбек ресурстарының нарығы, олардың тепе-теңдік бағасы мен саны, сұраныс пен ұсыныстың бір-біріне әсер етуімен анықталады. Кәсіпкерлер мен еңбекке қабілетті адамдар нарық агенттері, олар еңбек нарығында өзара қатынаста болады. Сондықтан еңбек нарығы сұраныс пен ұсыныс тетіктері арқылы экономикалық агенттердің арасындағы бәсекелестіктің нәтижесінде жұмыспен қамтудың белгілі көлемі және еңбек төлемі дәрежесі орнайтын экономикалық орта болып табылады [2].

Экономиканың қаншалықты сәтті қызмет етуіне, экономикалық циклдің қандай фазасында тұрғандығына, негізгі субъектілердің жұмыс беруші мен жұмысшының мінез-құлқына байланысты, жұмысшы күшіне деген сұраным мен ұсыным, сәйкесінше жұмыссыздық деңгейі де айқындалады. Инфляция деңгейі мен ссудалық пайыз ставкасы инвестициялық белсенділікті анықтайды, ал ол өз кезегінде жұмысшы орын жүйесінің қызметін қалыптастырады: жұмыс орындары құралдары жойылады, жоғары технологиялық жұмыс орындары ашылады немесе бар технологиялық деңгейде айта жандандырылады. Халықтың табыс деңгейінен оның еңбектік белсенділік дәрежесі тәуелді болады. Табыс төмен болған сайын нарыққа көп адам саны шығуға тырысады және нарықтағы жүктеме көбейе түседі. Нарық субъектілерінің мінез-құлқына еңбек саласындағы дәстүрлер және ұлттық ерекшеліктер үлкен әсерін тигізеді. Сондықтан да, әр елде еңбек нарығы айқын ерекше сипаттарға ие болады. Қазақстанда еңбек нарығы әлі де болса өркениетті елдердегідей қалыптаса қоймаған [3].

Осы замандағы нарықтық экономикада адам әр алуан экономикалық қызметтер атқарады. Жанды өндіргіш күш болғандықтан адамға өзінен бөлінбес (атрибутивтік) көп сапа мен қасиеттер тән болады, оның бірнеше түрлі қажеттері және қабілеттері бар. қатынастардың белсенді творчестволық субъекті болып, адам осы замандағы экономикалық жүйеде полифункционалдық рөл атқарады.

Ұлттық еңбек нарығы: ішкі мен сыртқы нарықтың қатынасы. Барлық ұлттық нарықтарға еңбек саласында ішкі және сыртқы біріншілік және екіншілік нарықтардың дамуын тиімдірек ететін басқару стратегиясын іздеу тән. Нәтижесінде еңбек нарығының қызмет етудің және оны реттеудің ұлттық модельдері қалыптасады.

Еңбектік қатынастардың икемділігін арттыру қарама – қайшылық салдарға әкеледі. Бір жағынан, кәсіпорынның экономикалық тиімділігін арттырады, экономикалық өсу, ал ол өз алдына халықтың жұмысбастылығы мен игілігін

арттырады. Екінші жағынан, жұмысшыларды әлеуметтік қорғау деңгейі төмендейді; тұрақсыз жұмысбастылық формалары мен жұмыс орындарын құру, тұрақсыз жұмыссыз еңбектік қатынастар, кәсіподақтардың әсерінің төмендеуі, ал ол еңбекшілердің құқықтарын тиімді қорғауға мүмкіндік бермейді.

Еңбек нарығы экономиканың басты элементі ретінде қызмет еткендіктен, берілген нарықтық құрылымда мемлекет тарапынан басқару және реттеу маңыздылығын иемденеді. Осы мақсатта еңбек нарығын реттейтін арнайы мемлекеттік органдар құралды. Оның қатарына министрліктер, департаменттер, мемлекеттік және мемлекеттік емес органдар жатқызылады.

Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі – өзінің құзыретіне жатқызылған қызмет саласында басшылық жасауды, сондай-ақ заңнамада көзделген шекте салааралық үйлестіруді жүзеге асыратын Қазақстан Республикасының орталық атқарушы органы.

Еңбек биржасы–бұл жұмысшылармен жұмыс берушілер арасында еңбек жолдамасы кезінде келісім - шарттар жүргізілетін мекеме. Биржалардың негізгі функциялары еңбек нарығындағы ұсыныс пен сұранысты зерттеу, жұмыссыздарды есепке алу және бос орындарды тіркеуге алу, жұмысын ауыстырушыларға ақпарат беру, кадрларды оқыту және қайта даярлау, жұмыссыздық бойынша жәрдем ақыларды белгілеу болып табылады.

Жаңадан пайда болған жұмыс орындарына жұмысқа орналасқан азаматтар санының өсуі және экономикалық өсіммен шотталған тұрғындардың экономикалық белсенділігінің артуы есебінен жүреді. Еңбек нарығындағы белсенді саясат көмегінің арқасында, ол экономика саласында жаңа жұмыс орындарының пайда болуы арқылы және кәсіпкерлік істі қолдау, жұмыс күшінің сапасын нарықтағы бәсекелестікті арттыру арқылы тұрғындардың жұмыспен қамтылуының өсіміне әкеледі. Қазіргі кезде осы оң нәтижелердің айқындалуын мойындамауға болмайды. Еңбек нарығының икемділігі қазіргі өндіргіш күшінің даму деңгейінің талабына жауап ретінде пайда болған құбылыс, экономиканы дағдарыстан шығаруға, оның өсуіне, кәсіпорынның тиімділігін арттыруға, еңбек потенциалын толық пайдалануға мүмкіндік туғызады. Сонымен қатар ол тұрақсыз жұмыс орын санын көбейтеді, қызметкерлердің әлеуметтік қорғауын әлсіретеді. Бұл мәселелерді шешуге тек нарықтың шама-шарқы жетпейді. Сондықтан мемлекет жағынан қызметкерлерді пайдалануда тұрақтылық пен икемділікті үйлестіретін ұғымды реттеу механизмі қажет [4].

Қазіргі кезде қалыптасқан жұмыспен қамту қызметінің ролі маңызды болып келеді. Өкінішке орай, көп жерлерде еңбек нарығының жағдайына әсер ететін барлық факторларды ескермейді, әлсіз талданады. Көп жағдайда еңбек нарығын болжау арқылы бағалау тиімсіз және оны реттеуде негіз ретінде алынбайды.

Сондықтан көптеген облыстарда қалыптасқан жағдай болжанатын нәтижеден едәуір ерекшеленеді. Бұл жұмысты жеткілікті дәрежеде бағаламау мемлекеттік саясатты жетілдіруге әсер етеді. Жұмыстың жақсаруы үшін жұмыспен қамту орталықтарының кәсіпорындармен, мекемелермен, шаруашылықтармен, әртүрлі құрылымдармен байланысты кеңейтуі қажет. Бұл облыстағы, қаладағы, аудандағы, әрбір кәсіпорындағы, шаруашылықтағы жағдайды білуге мүмкіндік береді. Бұл өз аймағындағы жағдайда жақсы бағытталу мүмкіндігімен қатар, сәйкес келетін ұсыныстарды жетілдіруге, жұмыс орындарын сақтау, іздеудегі арнайы бағдарламалардың жүзеге асуына мүмкіндік береді.

Жұмыспен қамту қызметінің білім беру, оқыту мекемелерімен дұрыс байланысының болмауы кәсіптік деңгейде мамандарға деген қажеттілікті болжауға мүмкіндік бермейді. Еңбек нарығының қажеттіліктеріне сәйкес кадрларды даярлау реттелмейді. Нәтижесінде жоғары және орташа арнайы оқу орындарындағы түлектердің шамамен 80%-ы еңбек нарығында қажетсіз болып келеді. Осындай жағдай кәсіби техникалық оқу орындарының түлектерінде кездеседі. Жастар мәселесі аса жетілдірілген бағдарламаны талап етеді, ол мақсатты түрде аймақтық және республикалық бағдарламаларда қарастырылуы қажет.

Жұмыссыздарды жұмысқа орналастыру мақсатында оларға өз ісін ашуға көмек берілуі қажет. Бұл ең алдымен, іс-әрекет формасына деген кәсіптік бағыт, кеңес беруді ұйымдастыру, кәсіпкерлік негіздерін, мамандықтарға оқыту, өз ісін ашу үшін басқа да көмек түрлері. Айта кететін жайт, көп жерлерде келісімдер бойынша әртүрлі оқу орындарында халықты кәсіпкерлікке үйретуді ұйымдастыруға көңіл бөле бастаған соң, жұмыссыздардың оған назары өсуде. Жұмыспен қамтуда жұмыссыздарды кәсіптік оқытуды ұйымдастыру алдыңғы қатарда болып келеді. Кейбір кәсіпорындар шетелден мамандарды, жұмысшыларды, қызмет көрсетушілерге дейін аспазшылар, жинастырушылар, т.б. әкеледі. Негізінен, бұл шетел азаматтарын жұмыспен қамту болып келеді.

Бізде білгер мамандар мен жұмысшылар жоқ емес және біздер оларды қажет мөлшерде даярлай алмаймыз деген сөз емес. Жұмыспен қамту қызметтеріне бұл жұмысты жобалап, алдын ала Қазақстан азаматтарының ішінен мамандар мен жұмысшыларды жинақтауды қарастыру қажет.

Азаматтардың еңбек қатынастарын реттеу және еңбек құқықтарын қорғауда әлеуметтік сұхбат жүйесін дамыту және еңбек заңнамасының сақталуын, оның ішінде азаматтардың өтініштерін, шағымдары мен басқа да сұрауларын олардың еңбек құқықтарының сақталуына байланысты нақты мәселелерді шешу мақсатында мемлекеттік бақылауды күшейту шаралары қабылдануда.

Мемлекет тарапынан еңбек жағдайларын жақсартуға, кәсіпорындарда халықаралық еңбек қауіпсіздігі және еңбекті қорғау стандарттарын енгізуге ерекше көңіл аударылуда.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. ҚР Президентінің жолдауы, «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» 30.11.2015 ж.;
2. Мамыров Н.Қ., Тілеужанова М. Макроэкономика.- Алматы: Экономика, 2003.-315 б.
3. Остапенко М.Ю. Экономика труда: Учебное пособие. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 274 с.
4. Кайранбеков Б.О.Еңбек нарығының ролі, құрылымы мен мәні // «Білім беру саласындағы және жаратылыстану-техникалық ғылымдары бойынша мамандар дайындаудағы инновациялық технологиялар» Халықаралық ғылыми-практикалық конференция материалдары.- Тараз, 2007.- Б.275-277

Құнанбаев С., ГМУ-31к тобының студенті

Ертай Х., магистр, оқытушы

**Каримов А.Ж., «Қарағанды обласы әкімшілік аппараты» ММ ШОБ және
индустрияны дамыту бөлімінің басшысы**

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІН МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ- ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ХАЛЫҚТЫҢ ӘЛ-АУҚАТЫН ДАМУ

Бүгінгі таңда заманауи қоғамды басқару үшін экономикалық және әлеуметтік сияқты маңызды екі саланың өзара байланысы мен жағдайын бақылап отыру керек. Дегенмен, кейде осы салалар бір-бірімен байланысты және тәуелді (мысалы, экономикалық дамудың деңгейі халықтың тұрмыс жағдайының деңгейінде көрініс табады, ал кадрлық әулет экономикалық түрленудің өтуін анықтайды). Осылардың әрқайсысының жеке нақты бағыты бар және көрсеткіштердің жүйесін құуды талап етеді.

Бір жағынан, әрбір аймақ қоғамдық еңбекті бөлуде белгілі орын алады және стратегиялық дамудың жалпы мемлекеттік жүйесін жүзеге асыруға бағытталған болуы тиіс. Екінші жағынан тиімді мемлекеттік стратегияның жетілдірілуі аймақтар дамуының әулеті мен келешегін алғашқы бағалаумен қатар, аймақаралық ғылыми-өндірістік кешендерін құрудың мүмкіншіліктерін пайдалана отырып орындалуы қажет. Бұл елдің экономикалық тұтастығын күшейтудің мәселелерін шешуге, даму деңгейі бойынша аймақтардың дифференциация деңгейінің азаюына, аймақаралық интеграцияны жылдамдату және бір мезетте жекелеген аймақтардың әлулеттерінің дамуының іске асырылуына жағдай жасауға мүмкіндік береді.

Заманауи жағдайда, экономикалық өсім көбінесе жаңа техника енгізу базасында өндірістің интенсификациясына тәуелді болған кезде, көптеген рұқсат етілген нұсқалардың ішінен ең жақсы орындалған экономикалық-әлеуметтік сценарийін таңдауда ғылыми дәлелдемелерге талаптар бірден өседі [1].

1. Аумақтық дамуды бағдарламалау іс жүзінде барлық дамыған және дамушы елдердің аймақтық әлеуметтік-экономикалық саясатты жүзеге асырудың ең басты нысаны болды.

2. Әрбір бағдарламалық механизм аймақтық даму міндеттерін басқарудың барлық буындарының біріккен, келісілген жауапкершілік ретінде мойындайды, бірақ әрбір буын өзінде бар күшті пайдаланып, нақты рөл атқарады.

3. Өңделіп жатқан бағдарламалар экономикалық дамудың жалпы бағдарламаларына қол жеткізу үшін көптеген қатысушылардың ресурстарын тартуды қарастырады.

4. Бағдарламаларды өңдеу экономикалық және әлеуметтік тұрғыдан қатысушылардың аймақтық субъектілерінің құқығының тең болуына кепілдік беру керек (мекеме, кәсіпорын, аймақ), яғни мақсаттар мен қатысушылардың экономикалық қызығушылығы бойынша бағдарламаларды жүзеге асыру құралдары сәйкестігі сақталуы керек.

5. Бағдарламалардың мақсаты берілген объективті күші бар шектеулердің болуына қатысты жоспарлаған кезеңде мүмкіндігінше халықтың тұрмыс жағдайын максималды көтерумен қамтамасыз ету болуы тиіс. Халықтың тұрмыс жағдайының деңгейі қарастырған кезеңде халықтың абсолютті қажеттілігін осы кездер арасында қанағаттандыру кешенімен сипатталады.

6. Халықтың тұрмыс жағдайының максималды өсімі объективті түрде бағдарламаны өңдеу кезінде ескерілуге тиісті бірқатар ресурстар мен қажеттіліктермен шектелген. Оларға материалды, қаржылай, жоспарланған кезеңнің басында болған еңбек ресурстары, ғылым мен техниканың қолжеткен даму деңгейі, жалпы мемлекеттік сипаттағы керек-жараққа бөлінетін ресурс (қорғаныс, қоршаған ортаны көмек көрсету, сыртқы экономикалық байланыс және т.б.) және басқалар жатады.

7. Аймақтың бағдарламалар қандай жолмен болмасын ұлттық артықшылық жүйесіне кіргізіледі, олардың иерархиялық және сап бойынша түзеу жүргізіледі, бағдарламалау атты марка негізінде бақылаусыз мемлекеттік шығындар мен сол шығындарға шектеу қойылуда.

8. Жетілдірілген бағдарламалар кешенді сипатқа ие болулары тиіс. Ондағы бүкіл тапсырмалар керекті және өзара байланысқан. Олар маңыздылық дәрежесі

бойынша бөлінбейді. Себебі, олардың біреуі де бағдарламадан оның тұтастығының бұзылуынсыз алып тасталынбайды.

9. Бағдарламалық механизмде жетілдіріп жатқан іс-шаралар бірнеше жылға жоспарланады, және сол, иелік етіп отырған субъектілерге қаржыландыру және басқа мәселелер шарттары бойынша белгілі тұрақтылық дәрежесін ұсынады [2].

ҚР Халықты әлеуметтік қорғау талдаулары халықтың тұрмыс жағдайының жақсаруын тежейтін мәселелердің бар екенін көрсетті. Аталған мәселелерді шешу жолдары әлеуметтік саясат саласында стратегиялық мақсатта қарастырылған және ҚР Үкіметімен «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары» қабылданды.

Әлеуметтік көмек бағдарламаларын орындау барысында кең ауқымда үкіметтік емес ұйымдар төменгі деңгейде әкімшілік шығынды қысқартып, жұмыс тиімділігін жүйенің жоғарғы деңгейіне көтеру мақсатында тартылады. Үкіметпен жергілікті мәселелерді және ел бойынша еріктілер институтының таралу мәселесін шешуге шақыртылған, территориялды, үкіметтік емес ұйымдарды дамыту үшін жағдайлар жасау бойынша қадамдар жасалып жатыр [3].

Қазіргі кезде Қазақстанның көп аймақтары халыққа атаулы әлеуметтік көмек беруде тәжірибе жинақтаған, бірақ көмек берудің механизмдерін әр уақытта жетілдіріп отыру қажет, күнкөріс минимумын есепке ала отырып аз қамтылғандардың жәрдемақысын қайта електен өткізіп отыру өте маңызды.

Жол картасының аясында жұмысбастылық жәрдемінің белсенді нысандарын пайдалану, мысалы әлеуметтік жұмыс орындарын құру, жастар тәжірибесін жинақтау, біліктілікті қайта даярлау мен жоғарылату арқылы арттыру сияқты түрлері тұрғындар арасындағы мақсатты топтың азаматтарын қызықтыруға ықпалын тигізеді. Алғаш рет жастар жұмыссыздығының деңгейі 4,7%-ды құрап, жұмыссыздықтың жалпы деңгейінен төмен деңгейін көрсетті.

Жол картасының негізгі жетістіктеріне 9 мыңға жуық жлбаның жүзеге асуы, 150 мыңға жуық адамның дайындықтан, қайта дайындықтан өткізуге жолдама алуы, оның ішінде жартысына жуығы жұмысқа орналасып; 192 мыңға жуық азамат әлеуметтік жұмыс орындарына, жастар тәжірибесі шеңберіндегі әлеуметтік жұмыстарға орналасқанын жатқызуға болады [8].

Дағдарыс жағдайында жасалған тұрғындардың жұмысбастылығының қысқа мерзімді стратегиясы – Жол картасы жұмыссыздықтың деңгейін өсіртпей қоймай, оның деңгейін 2015 жылдың екінші тоқсанында – 6,9%-ға, 2016 жылдың желтоқсанында-5,5% төмендеуіне қол жеткізді. Жұмысбастылықтың өсуі тұрғындардың табысының көбеюіне, кедейлік деңгейінің төмендеуіне себепші болды. Табысы күнкөріс минимумы деңгейінен төмен тұрғындар бөлігі 2009 жылғы – 46,7%-дан 2010 жылы – 18,2%-ға, ал 2015 жылы – 6,9%-ға түсті [4].

Дегенмен, жағымды өзгерістерге қарамастан, ұлттық еңбек нарығы теңгерімсіз. Жұмыссыздар бола тұра толтырылмаған бос орындар сақталады, экономика саласындағы мамандар қажеттілігін объективті болжау жоқ. Еңбек күшінің, бірінші кезекте, білікті мамандардың, техникалық және қызмет көрсетуші қызметкерлерінің тапшылығы кездеседі, бұл еңбек қорының төмен сапасына және оқыту мен өндірудің шынайы байланысының болмауына байланысты болған. Жұмыспен қамтылған тұрғындардың үштен бір бөлігінің кәсіби білімі жоқ.

Жұмысбасты тұрғындардың құрылымында дербес жұмысбастылық үлесі – 33,3% немесе 2,7 млн. адам құрады. Дербес жұмысбастылардың негізгі бөлігі ауылдық жерлерде және табысы тек өмір сүруге жететін жеке қоныспен айналысады. Бұл тұрғындардың басым бөлігі әлеуметтік көмек пен демеу жүйесімен қамтамасыз етілген.

Басты қауіп туғызатын ауылдық жерлердің жастары болса, оған себеп – кәсіби білімнің шектеулігіне байланысты еңбек нарығында олар сұранысқа ие болмай отыр. Еңбек нарығының осындай күйде болуына кедейліктің сақталуы әсер етеді, 2015 жылы 1,1 млн. адам күнкөріс минимумынан да төмен табысқа ие болған.

Аз қамтылған әлеуметтік көмек беруде жұмысбастылық пен еңбек табыстарын реттеуде шаралар белсенді қолданылмайды. Өткен ғасырдың 90-жылдарында өткізілген жұмысбастылық қызметінің институттік қайта жандануы еңбек нарығының реттелу тиімділігін төмендетті.

Осындай жағдайларға байланысты қалыптасқан ахуал кедейліктің төмендеуінің шапшаңдығына әсер етіп қана қоймай, соған қоса, елдегі еңбек ресурстарын пайдалануының экономикалық өсуіне қарамастан, толық қолданбауын көрсетеді.

Әлемдік тәжірибеде осыған ұқсас мәселелерді шешуде еңбек нарығының белсенді бағдарламалары (ЕНББ) қолданады. ЕНББ еңбек ресурсының (кәсіби дайындық және қайта дайындық) дамуын, еңбек күшінің (жәрдемақы/жұмысбастылықты, қоғамдық жұмыстарды қаражаттандыру) сұранысының өсуін, еңбек нарығын реттеуді жетілдіруді (жұмысбастылықты қамтамасыз ету, ақпараттық сүйемелдеу), еңбек күшін әлеуметтік көмек беру жүйесімен байланысын жүзеге асырады. Бағдарламаларды жүзеге асыруда мемлекет («құқықтар мен міндеттердің» стратегиясы немесе «өзара жүктемелер») тарапынан көмек беріледі, яғни, мемлекет жұмыспен қамтудың және оқытудың жоғары сапалы қызметін көрсетеді, ал ЕНББ қатысушысы жұмысты қарқынды іздеуге міндетті болады [9].

Экономикалық жоспарда ЕНББ жұмысбастылықтың табысты өсуінің болжамы ретінде, еңбек өнімділігінің және жәрдемақының өсуі ретінде қарастырылады, ал әлеуметтік тұрғыдан қарасақ, жұмыссыздықтың төмендеуін, еңбек белсенділігінің өсуін және адам әлуетінің артуын білдіреді.

Алғашында бұндай бағдарламалар экономикалық дағдарыс және жұмыссыздықтың жоғары деңгейі кезінде қолданады, ал қазіргі кезде өтпелі экономикалы, әлсіз тұрғындардың бірлестігінің әлеуметтік қабаты бар, еңбек нарығынан барынша алыстатылған елдерде өндірістік қайта құрылымдануының әсерін жұмсартуға қолданады (1 сурет).

Осы негізде қол жеткен позитивті қорытындылар ЕНББ-ның қазақстандық еңбек нарығында әзірлеуін және қолдауын көкейкесті мәселеге айналдырып отыр. Осы саладағы біздің мүмкіндіктеріміз «Жол картасын» іске асыруда жұмыс нарығында жинақталған, тәуекелді басқару тәжірибесін күшейтеді [10].

Сонымен, біздің жүргізген зерттеулер нәтижесінде келесідей халықты әлеуметтік қорғау жүйесін дамытуға бағытталған шаралар ұсынылады:

1. Әлеуметтік жеделсаты жүйесінің нәтижелі қызмет етуіне мемлекет тарапынан жағдай қалыптастыру. Мемлекет заң шығарушылық қабілеті арқылы әлеуметтік жеделсаты жүйесінің қызмет етуіне негіз қалау қажет. Оған келесі институттарды қамту керек: кәсіби білімнің сапалы әрі тегін жүйесі, армия, мемлекеттік қызмет, қоғамдық-талап етілген мамандықтардың (дәрігерлер, мұғалімдер, мәдениет және ғылым қайраткерлері) жоғары мәртебесін қалыптастыру, тегін оқу жүйесін, өнертапқыштарға сыйақы жүйесін қалыптастыру.

2. Халыққа сапалы, әрі ақысыз кәсіби білімді қолжетімді етуін, ал аз қамтылған отбасылар мүшелерін кәсіби дайындықтан өткізу. Білімге және кәсіби дайындыққа рұқсат беру – теңсіздікті қысқартудың ең тиімді тәсілі. Бұл – төменгі сатыдан элиталы сатыға өтетін ең ықпалды әлеуметтік жеделсаты. Жоғарыда атап кеткендей, Ресей ғалымдарының мәліметтеріне қарағанда, орта кәсіби білім (орта біліммен салыстырғанда) жұмысшылардың табысын шамамен 20%-ға өсіреді, ал ЖОО бітірушілердің 60-70%-ға өсіреді. Сол себепті, қалаушыларға тегін негізді білім беруге мүмкіндігі бар, білім жүйесін құру маңызды. Сол сияқты, аз қамтылған отбасыларға біліктілікті жоғарылатуға мүмкіндік ұсыну. Ең бастысы, біліктілікті көтеру сол аудан, аймақ, ауылда қажетке ие мамандық бойынша іске асуы керек.



1 сурет – ҚР әлеуметтік саясатының жүйесін жетілдірудің негізгі бағыттары

Е с к е р т у: – [11] әдебиет негізінде автор құрастырған

3. Мемлекеттік қызметке өту үшін ашық әрі әділ байқау өткізу. Мемлекеттік қызмет жоғары білімі бар, белгілі бір икем мен қабілетке ие, бірақ иерархиялық баспалдақтың соңғы сатысында орналасқан тұлғаларға әлеуметтік жеделсаты ретінде қызмет атқарады. Бұл жағдайда Индия, Сингапур, Малайзия

секілді шетел тәжірибесіне сүйене отырып, мемлекеттік қызметке өтудің айқын әрі әділ байқауын өткізу өте маңызды. Байқау кандидаттарға жоғары талап қойып, бірнеше іріктеу айналымынан тұру керек, бірақ ең маңыздысы – айқын болуы. Байқау жеңімпаздарына бар жағдай жасалу шарт:лайықты жалақы, әлеуметтік пакет және болашаққа үміт.

4. Жоғары тәртіп стандарттарының жалақы көлемін негізге ала отырып, әлеуметтік-жарамды деңгейде минималды жалақыны анықтау. Жоғарырақ минималды жалақыға ие мемлекеттер отбасыларда төмен теңсіздікке ие. Осы үшін минималды күнкөріс минимумын қолдансақ болады, бірақ, бұл жерде, қазіргі таңда ресми жарияланған статистика емес, тұлғаның физикалық және психологиялық қалпына келтіруге кететін шығыстың шынайы суреті керек.

5. Еншілес қорлардың түрін негізге алып, ғылымды қажетсінетін салаларды қаржыландыратын рационализаторлар мен өнертапқыштарды қолдайтын мекеме құру. Инновациялық жобаларды қаржыландыратын қорларды құру экономикадағы инновация деңгейін көтеріп қана қоймай, жоғары жаңашыл қабілетке ие адамдарды өмірге алып келуге мүмкіндік тудырады. Өмірде жүзеге асыра отырып, оларға әлеуметтік-экономикалық мәртебесін биіктетуге жағдай жасады. Бұл бағытта АҚШ Силикон алқабын, Ресейдегі Сколковоның тәжірибесін қолдансақ болады. Жобаны іске асыру үшін жоба қатысушысы тек қаражат алып қана қоймай, соған қоса, толық бизнес-сүйемелдеуіне ие болады: бизнес-тренердің кеңесі мен көмегі, заңдылық, салықтық кеңестер және тағы басқалар.

Қорыта келгенде, жоғарыда атап өткендей, халықты әлеуметтік қорғау саясаты аймақтық деңгейде дайындалуы қажет, себебі сонда ғана бұл жақын, аймақтық специфика мен ерекшеліктерін есепке ала отырып жеке тұрғындардың мәселелерін шешуге мүмкіндік туғызады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Назарбаев Н. А. Инвестиция игергенге игілік // Егемен Қазақстан. - 2017, желтоқсан -11.
2. Beysengaliev B.T. Modern model of social politics // III International scientific-practical conference. - Yelm; WA; USA, 2014, September 12-13.

3. «Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года» утвержден указом Президента РК от 01.02.2013 г. №922
4. Нежати ИКАН. Проблема аральского моря и его влияние на политико-экономические события региона Вестник Карагандинского экономического университета: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. [https://www.keu.kz/images/stories/Nauka/WESTNIK/Vestniki_KEU_2013/Vestnik_3_\(29\)_2013/Vestnik_3_\(29\)%202013.pdf](https://www.keu.kz/images/stories/Nauka/WESTNIK/Vestniki_KEU_2013/Vestnik_3_(29)_2013/Vestnik_3_(29)%202013.pdf)
5. Шахназаров О.Л. Адресная социальная помощь - система социальной защиты для решения проблем нерыночного общества // Территориальные проблемы социальной политики. - М.: ГУ ВШЭ, 2012. с.168-170
6. Экономика Казахстана в условиях глобализации: механизм модернизации и функционирования / под ред. М.Б. Кенжегузина. - Алматы : ИЭ МОН РК, 2014. - 392 с.
7. Сыздыкова З. Казахстанская модель - пример для Европы //Казахстанская правда. - 2014, май - 14.
8. Beysengaliev V.T. Regional aspects of the state social welfare // International Journal of Applied and Fundamental Research - 2015. - с.5-7
9. Казахстанская модель социально-экономического развития: научные основы построения и реализации / под ред. М.Б. Кенжегузина. - Алматы: ИЭ МОН РК, 2014. - 368 с.
10. Экономика Казахстана в условиях глобализации: механизм модернизации и функционирования / под ред. М.Б.Кенжегузина,- Алматы: ИЭ МОН РК, 2014 - 392 с.
11. Сүндетұлы Ж., Көмекбаева Ж. Әлеуметтік -экономикалық дамуды болжау және жоспарлау: оқу куралы,- Алматы, 2011- 104 б.

CONTENTS

ЕКОНОМІСКЕ ВѢДЫ

Podniková ekonomika

Ушкемпирова А, Оспанов Т.М., Жусупалиева М.А. АНАЛИЗ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	3
Афанасьев Є.В.,Кравцова О.О.,Руденко Ю.Д. МЕТОДИЧНА ПЛАТФОРМА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ	8
Перова Н.С.,Зияева А.Б. СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	11
Перова Н.С.,Ахметбекова А.М. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА	14
Перова Н.С., Абешов Б.К., Маликов А.К. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС	17
Куракіна Ю.О. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗНИКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ЙОГО ПОТОЧНОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ	20
Кабаченко Д.В., Горбунов Р.О. ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СИСТЕМИ NEM APOSTILLE ПРИ ПЕРЕДАЧІ ПРАВА ВЛАСНОСТІ ТА ПЕРЕВІРКИ ДОКУМЕНТІВ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙНУ	23
Kravchenko S.A. ADMINISTRATIVE INNOVATIONS ON THE BASIS OF MINIMISATION TRANSACTIONS COSTS.....	28

Logistika

Залесский Б.Л. МИНСК - ШАНХАЙ: ЕСТЬ ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ	31
--	----

Státní regulace hospodářství

Залесский Б.Л. В ГОД ОБРАЗОВАНИЯ - НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ СОТРУДНИЧЕСТВА	34
Vorontsova A. S., Mayboroda T. M. STATE REGULATION OF THE EDUCATION SECTOR IN TERMS OF THE COUNTRY'S EDUCATIONAL POTENTIAL FORMATION	37
Альжанова Г.Б. , Кривогузова А.С. РУХАНИ ЖАНГЫРУ-ВПЕРЁД В БУДУЩЕЕ.	41

Banky a bankovní systém

Хамитжанова Ж.Ш., Нусибалиева А.К. БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	45
Галан Л.В.,Петричкович В.В. ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	49

Finanční vztahy

Брода А.Ю., Найда Олена БЮДЖЕТ ЯК ЕКОНОМІЧНА ТА ПРАВОВА КАТЕГОРІЯ.....	53
Коптаева Г.П.,Дилдабекова А.Н. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И НАЗНАЧЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ.....	56

Investiční aktivita a kapitalových trzích

Перова Н.С., Шагьрова А.Н. РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ И ЕГО ТИПЫ.....	61
--	----

Башпанов О.Р. «ЗЕЛЕННЫЕ» ОБЛИГАЦИИ КАК ОДИН ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧНЫХ ИНИЦИАТИВ В ЭКОНОМИКЕ	64
Rizeni lidskych zdroju	
Мухамбетова З.С., Кульшимбаева С.З. ГРЕЙДОВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА	68
Účetnictví a audit	
Сітенко В. О., Романова О. В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	76
Бугай Н.А. АУДИТ ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ	80
VEŘEJNÁ SPRÁVA	
Moderní technologie řízení	
Үаровоі Т.С. LOBBYISM IN AUSTRALIA: A REVIEW OF THE ATTITUDE TO THE PHENOMENON	85
Рымқан М.Ә., Ертай Х., Омарханов Н.З. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕЛУІНІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ МЕН ҚАЗЖЕТТІЛІГІ	88
Құнанбаев С., Ертай Х., Каримов А.Ж. ХАЛЫҚТЫ ӨЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІН МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ - ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ХАЛЫҚТЫҢ ӨЛ-АУҚАТЫН ДАМУ	95
CONTENTS	103

245408	*245953*
244991	*245511*
245289	*245806*
245290	*245566*
245291	*245949*
245491	*245952*
245788	
246118	
245589	
245536	
245629	
245790	
245420	
245449	
245465	
245766	
245292	
245986	