

ИКОНОМИКИ

БАНКИ И БАНКОВА СИСТЕМА

Master of 1 course of the Institute of World Economy and Finance

Bokova Natalia

Volgograd State University, Russia

PROSPECTS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Over the past few years, the economy of our country to develop positive rate, however, this trend was interrupted imposed sanctions against Russia. The application of restrictive measures have caused an unfavorable macroeconomic situation, which completely changed the expected predictions about the development of the Russian economy.

According to the Federal Statistics Service of Russia's economic growth during the study period (2010-2015) time has a negative trend. In 2014, economic growth was only 0.6%, which is almost 1.7 times less than in 2010. Many economists predicted that economic growth in 2015 will increase, however, extended sanctions and unpreparedness of our economy to them We did not allow this to become a real forecast. At the beginning of 2015 the recession began observed recession has already planned area of 5-6% by the end of this year. This recessive state of the economy has led to the deterioration of the situation in the social sphere: the growth of unemployment, inflation. Also worth noting is that in the field of credit decline of the economy has led to an increase in credit and the key rate, which subsequently led to a decrease in business activity at all levels of the business.

Consider the main reasons for the stagnation of the Russian economy:

– The main impetus to the downturn of our economy were imposed sanctions. It was with the introduction of multiple limited trade links with the EU and the USA.

The main trade partner of Russia in 2014 was the EU, which accounted for 47% of imports and 62% of Russian exports. However, with the introduction of sanctions foreign trade turnover with EU countries decreased in 2015 by 7.3%, while exports decreased by 6% and imports by 10.1%. Currently the leading partners in the EU are the Netherlands (turnover decreased by 2.7%), Germany (turnover decreased by 6.7%) and Italy (turnover decreased by 8.8%). It is worth noting that due to the termination of trade relations with some Western countries, Russia began to strengthen existing market positions in Asia, Africa and South America. First of all, strengthening ties with the APEC countries, as evidenced by the growth of trade turnover by almost 3%, export – by 9.6%. However, imports, on the other hand, decreased by 3.1%, due to the rise in price of imported goods due to the weakening of the ruble.

– Is also very important problem of the Russian economy is its dependence on oil and gas exports. This is a serious drawback, which leads to a strong relationship Russian federal

budget revenues from oil and gas and, consequently, the demand for these energy sources in the world market and the price of them. The share of oil and gas revenues in the federal budget amounted to 52.5% in 2014, which is almost 5.8 times more than in 2000 – 9%. The share of GDP in the same period increased steadily over the period 2000-2007, an average of 1.6% per year. Then, for the period 2007-2014, the share of oil and gas revenues in the GDP had a mixed trend. The average value of this indicator in GDP over this period was 9.7%. It is worth noting that becoming cheaper oil prices and the strengthening dollar had a strong negative impact on the economy of our country.

– Important problem of the Russian economy is the outflow of foreign investment. The volume of foreign investments in Russia for the period 2009-2015, the trend is negative, in accordance with Figure 4. In 2014, foreign direct investment in Russia fell by 70%, to \$ 19 billion. Dollars. The reasons for such a sharp decline in investor interest country study authors called the sanctions against Russia, as well as negative investment growth prospects became a significant amount of this indicator reached Russia in 2013. Then the country was on this indicator in third place in the world, behind only the US and China. At the end of 2013 \$ 79 billion was invested in Russia.

In conclusion, it should be noted that in addition to the main causes of stagnation in the Russian economy, discussed in this article, there are many other important issues. Such as high inflation, low productivity and high-tech sector, the weak development of the banking system and others. Economy. Another reason for the sharp drop in the volume of foreign direct Russia to date entered into a recession, which must be overcome with minimal losses. The imposition of sanctions greatly worsened the economic situation of our country. For further development of Russia it is necessary to hold a tough economic policy aimed at the intensification of many industries, the achievement of a significant amount of foreign investments, the reorientation of the expenditure side of the budget.

Примечание

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта № 16-12-34020 «Формирование и регулирование рынка трудовых ресурсов Волгоградской области в условиях функционирования Евразийского экономического союза»

Bibliography

1. Gorshkova N.V., Lebedeva N.N. /Interaction of the state and society in the system of tax relations in the Russian Federation//. Gorshkova N.V., Lebedeva N.N. Bulletin of Volgograd State University. Series 3. Economics. Ecology, 2014, № 2 (21), s.245-251
2. Bokova N.A., Likhomanov O.V. /Statistical analysis of the views of the public about the effects of the activities of external labor migrants in the Volgograd Region / NA Bokova, Likhomanov OV // Collection: Right, and the problem of the functioning of a modern state sourcebook 11 th international scientific. -prakt. Conf. Makhachkala, 2014. S. 80 -81.

ИНВЕСТИЦИОННА ДЕЙНОСТ И ПАЗАРИ НА ОБЛИГАЦИИ НА ФОНДОВЕ

Богач Д.С. Вплив високочастотного трейдингу на фондовий ринок світу	49
Имашева Р.С., Дүйсенбаева Б.Б. Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын кешенді бағалау.....	51
Богач Д.С. Види інвестиційних ризиків при портфельному інвестуванні і методи їх зниження	54
Наймушина А.В. Тенденции инвестиционного развития в Российской экономике	56
Suspitsyn K. Protection and promotion of investment processes in intellectual property in Ukraine	60
Назимова Т.Е. ҚР-сында сақтандыру мекемелерде қаржылық менеджментті жетілдіру	62
Даниярова К.М., Сауранова М.М. Investment as a factor of increasing competitiveness	66

УПРАВЛЕНСКИ РЕСУРСИ НА РАБОТИ

Маслинникова М.А. Аутсорсинг в системе управления персоналом организации.....	70
Бокова Н.А. Теоретические основы миграции рабочей силы как формы международных отношений	73
Отставнова Л.А., Алексеева О.С., Кирилушкина И.А. Государственная поддержка трудоустройства молодых специалистов в России	78
Донченко Л.М., Лебедева О.А., Долгов С. Теоретичні аспекти кадрової політики підприємства	82
Erontaev A., P'yanov A. Some aspects manipulated business career	84
Кулганик А.А. Актуальность планирования человеческих ресурсов предприятия	87
Чернега І.І., Шевченко Н.О., Бленда Н.О. Професійний підбір персоналу в формуванні якісного кадрового складу аграрного підприємства	89

СЪДЪРЖАНИЕ

ИКОНОМИКИ

БАНКИ И БАНКОВА СИСТЕМА

Воква N. Prospects of the russian economy	3
Бутакова О.В. Сучасний стан оцінювання фінансової стійкості банку.....	5
Меляев М.А., Кадыров Ж. Сущность кредитных операций и кредитной политики банка	7
Курбан Е.А. Роль банковского страхования в экономическом развитии Республики Беларусь.....	10

ВЪНШНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

Маслак О.І., Виноградов С.О. Участь України у світових глобалізаційних процесах: проблеми та перспективи.....	14
Чжао Сюаньбо Проблемы и перспективы развития российско-китайских отношений в сфере торговли.....	16
Побоченко Л.М., Сабатін О.С. Развитие e-commerce в Украине.....	19
Погребна А.В. Вплив ТНК на економіку України.....	21

ФИНАНСОВИ ОТНОШЕНИЯ

Ильбалиева А.Ш. Анализ финансового состояния предприятия посредством анализа финансовой устойчивости	24
Пристенська М.Ю., Шелест О.Л. Проведення аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства.....	27
Юрін Є.Г., Худор С.М. Проблемы та недоліки фінансових аспектів попередження банкрутства підприємств машинобудівної галузі	29
Стожарова Т.В., Суходоев Д.В., Иванова В.А. Информационное пространство финансовых взаимодействий	31
Терновых Е.В., Шумская Е.Н. Механизм использования левариджа в управлении финансами предприятия	34
Мироненко В.А., Литвинчук Е.В. Добровольное страхование от несчастных случаев кредитополучателей в Республике Беларусь.....	42
Матышевская К.Н., Литвинчук Е.В. Добровольное медицинское страхование в Республике Беларусь	46

Магістрант Бутакова О.В.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ОЦІНЮВАННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

Сучасні тенденції розвитку економіки та банківського сектору країни обумовлюють пріоритетність вирішення проблем оцінювання та забезпечення стійкості банківської системи, яка ефективно та в повному обсязі виконує функції фінансового посередника, сприяє економічному зростанню та користується довірою населення. Щоб виконувати взяті на себе місії збереження і примноження суспільного капіталу, банки мають відповідати високим стандартам надійності та фінансової стійкості, адже саме ці характеристики формують довіру до банківської системи з боку вкладників та клієнтів. Одним із найважливіших елементів забезпечення фінансової стійкості банківської системи є фінансова стійкість кожного банку, яка базується на його платоспроможності, ресурсній стійкості, оптимальному співвідношенні власного і залученого капіталу, проаналізованими у світлі довготривалої перспективи. Специфіка банківської діяльності полягає у тому, що банки працюють в основному з коштами клієнтів, тимчасово акумулюючи їх на відповідних рахунках, а отже, мають нести відповідальність за їх збереження. У цьому контексті фінансова стійкість окремого банку та банківської системи в цілому є необхідною умовою економічного зростання в країні.

Дослідженню питань діяльності банків та забезпеченню їх фінансової стійкості присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Значний внесок у розвиток цих проблем у банківській сфері зробили науковці О. Д. Вовчак, А. М. Герасимович, В. В. Іванов, О. І. Лаврушин, Ю. С. Масленченков, В. І. Міщенко, А. М. Мороз, Н. В. Циганова, Н. М. Шелудько, Н. П. Шульга, а також зарубіжні науковці – Е. Альтман, Т. Кох, Е. Рид, Дж. Маршалл, Р. Сміт, Д. Ван-Хуз та інші.

Метою даної статті є вивчення сучасного стану оцінювання фінансової стійкості банку та розроблення рекомендацій, спрямованих на удосконалення механізмів її забезпечення.

Банківська система країни відіграє ключову роль у реалізації інвестиційних програм, ринковій трансформації, сприянні економічному зростанню і стабілізації економіки. Постійні зміни, що відбуваються в економічному середовищі, впливають на розвиток банківського сектору. Це вносить у діяльність банків нові проблеми, рішення яких багато в чому залежить від рівня їхньої фінансової стійкості, ефективності бізнес-процесів, рівня технологій і якості менеджменту. У сучасних умовах фінансова стійкість банків – це не лише атрибут конкурентоспроможності, але й стратегічного розвитку кредитних установ.

Нині до найважливіших особливостей розвитку економіки слід віднести ускладнення соціально-економічних процесів і пов'язане з цим посилення нестабільності зовнішнього середовища та умов ведення банківської діяльності. У зв'язку з цим актуалізуються проблеми вивчення різноманітних форм і факторів соціально-економічної невизначеності, розробка методів управління банківською системою в умовах нестабільності організаційно-економічної сфери, дослідження шляхів досягнення стійкості в складній і невизначеній ситуації.

Фінансова стійкість банку є складним загальноекономічним поняттям, що вимагає постійного спостереження, і може бути досягнута за умов дотримання всіх її складових [1]. Тому важливою умовою існування будь-якого банку є необхідність оцінки його фінансової стійкості з урахуванням таких домінуючих факторів: ресурсної стійкості, якості активів, якості управління ризиками.

Виділяють такі фактори фінансової стійкості банків, виходячи із середовища їх функціонування:

- глобальні банківські кризи, спричинені погіршенням платоспроможності підприємств-позичальників, надмірною кредитною експансією під час тривалого економічного підйому, впливом інфляції на банківський сектор, різким коливанням товарних цін, коливанням цін на фінансові активи процентних ставок тощо;

- грошово-кредитна політика НБУ та інструменти її реалізації: рівень обов'язкового резервування, обсяги рефінансування НБУ, процентна політика, політика курсоутворення, система управління золотовалютними резервами;

- рівень досконалості банківського нагляду та регулювання: наявність економічних нормативів, що регламентують банківську діяльність, їх обґрунтованості й безумовного дотримання; застосування вимог до капіталу банків; система заходів попереднього реагування на проблеми банків та застосування пруденційних заходів впливу;

- рівень довіри до банківської системи, грошової системи та купівельної спроможності національної валюти;

- рівень стійкого розвитку податкової, кредитної та страхової політики;

- загальноекономічна ситуація в країні та регіонах.

Таким чином, кожен банк функціонує у певному просторі, характер і специфіка якого визначається комплексною взаємодією зовнішніх факторів, які або сприяють успішному функціонуванню, або посилюють кризові явища.

Одним з важливих зовнішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість банку, є загальноекономічні фактори. При цьому важливо проаналізувати фактори макроекономічного та мікроекономічного рівнів. Так, необхідно врахувати інвестиційний клімат, стан платіжного балансу країни та рівень дефіциту державного бюджету, податкову політику, зростання чи падіння виробництва, рівень зайнятості, розвиток науково-технічного прогресу й використання його досягнень, освітняський і кваліфікаційний рівень населення, рівень інфляції тощо. Загальноекономічні фактори визначають загальні умови зростання прибутковості банку.

ків, котрі отримують направлення на роботу в сільське господарство, кожен четвертий не стає до роботи за напрямком і майже половина звільняється на протязі першого року роботи, переходячи в інші галузі виробництва.

Особливо складна ситуація з управлінськими кадрами, оскільки в багатьох підприємствах керівники зовсім не мають професійної освіти, яка б допомагала їм ефективно працювати. В більшості підприємств керівниками є голови колишніх колективних сільськогосподарських підприємств, які в процесі навчання в вузі та на факультетах післядипломної освіти не змогли отримати належної управлінської теоретичної підготовки, яка б у гармонійному поєднанні з їх досвідом сприяла більш компетентному керівництву, як цього вимагають умови господарювання в новому конкурентному середовищі. Управлінський персонал виконує головні функції в управлінні підприємством і від його професійності залежить успішність діяльності підприємства. Тому управлінський персонал аграрного підприємства повинен вміти творчо мислити, мати значні теоретичні знання стосовно ринкового механізму господарювання, приймати обґрунтовані й виважені рішення у непростих економічних ситуаціях. В таких умовах збільшується не просто потреба підприємств у спеціалістах, а потреба у спеціалістах «нового зразка». Відповідно до цього аграрні підприємства мають більше уваги приділяти кадровим питанням, зокрема, поліпшенню процесу підбору і відбору персоналу. Сучасна практика роботи з персоналом аграрних підприємств свідчить про брак відповідної уваги до розробки й реалізації ефективної кадрової політики, забезпеченню кадрами не надається стратегічного значення і ціла низка питань, зокрема й формування якісного кадрового потенціалу, залишаються поза увагою.

Отже, головна мета формування персоналу управління аграрних підприємств полягає в тому, щоб звести до найменшої чисельності резерв нереалізованих можливостей кадрів (між розвинутими у процесі навчання здібностями та особистими якостями, необхідними для виконання конкретних видів робіт).

Кваліфікований персонал підприємства стає одним із основних факторів, який зумовлює темпи розвитку підприємства, ріст його конкурентних переваг, якість обслуговування споживачів та задоволення їхнього попиту, зростання результативності діяльності підприємства у цілому. Розвиток ринкових відносин викликає зміни в управлінні персоналом сільськогосподарських підприємств. Сучасна практика роботи з персоналом, неефективність якої цілком очевидна, не зазнає радикальних змін. Відсутня реальна оцінка потреби в персоналі. Велика кількість керівників та спеціалістів кадрових служб підприємств, якщо вони взагалі є, мають нестачу фахових знань та досвіду роботи з питань управління персоналом, внаслідок чого трудовий потенціал як складова стратегічних ресурсів використовується нерационально. Для реалізації основних напрямів агропромислової політики необхідна розробка нових підходів до вирішення питань кадрового забезпечення агропромислового виробництва. Це викликано тим, що в умовах нестачі фінансових ресурсів та неспроможності за короткі строки відродити матеріально-технічну базу, трудовий потенціал стає головним і найбільш ефективним фактором стабілізації та розвитку сільського господарства.

На разі, на зміну методам і принципам управління, основою яких були державні плани з виробництва та продажу державі сільськогосподарської продукції, мало-помалу приходить філософія сучасного менеджменту, зосередженого на людині, з метою задоволення її матеріальних, фізичних і духовних потреб, адже саме від працівників підприємства, їхнього високого професіоналізму й майстерності, творчого підходу до праці залежать досягнення стратегічних цілей та завдань підприємства. Сучасне виробництво все більше потребує як від керівників, так і від решти працівників якостей, які не лише не формувалися в умовах поточно-масового виробництва, але й спрямовано зводились до мінімуму, що дозволяло полегшити працю і зменшити вартість робочої сили. Такими якостями є висока професійність, навички суспільної взаємодії, вміння приймати самостійні рішення, знання техніки, технологій і організації виробництва, відповідальність за якість готової продукції. Однією з відмітних рис сучасності є залежність виробництва від майстерності робочої сили, ефективності її використання, ступеня введення її в справу підприємства.

Сучасний робітник аграрного підприємства, окрім високої майстерності, кваліфікації та професіоналізму, повинен мати комунікабельність, організаторський талант, новаторські здібності та здатність швидко реагувати на ситуацію та приймати зважені рішення. На жаль, на нинішньому етапі розвитку економіки України, ситуація з кваліфікованими кадрами в сільському господарстві є дуже складною: старі спеціалісти пішли, кількість нових за останні роки суттєво зменшилась, що викликано, як низькою заробітною платою, так і не належною увагою з боку правління України в цілому до галузі.

Однією з проблем, через яку не відбувається помітного покращення кадрового складу, є низька закріпленість випускників, молодих фахівців. Із випускни-

Окрему увагу в процесі проведення аналізу фінансової стійкості банку необхідно приділяти аналізу основних ринків (внутрішніх і зовнішніх), які впливають на діяльність банку. Серйозною проблемою цих ринків є недостатній рівень розвитку їх окремих сегментів і домінування на них непрозорості для інвесторів [2]. Банку разом із глибоким аналізом поточного стану основних ринків, необхідно прогнозувати їх розвиток та основних їх сегментів на очікувану перспективу, що враховує не тільки вплив намічених заходів державного регулювання, але й можливу дію інших інституційних чинників. Прогнозування динаміки індикаторів основних ринків є актуальним з погляду отримання оперативних висновків щодо ефективності проведення грошово-кредитної політики, валютної, фінансової, інших спеціалізованих напрямів політики та економічної політики держави в цілому.

Таким чином, фінансова стійкість банку є складним загальноекономічним поняттям, що вимагає постійного спостереження, і може бути досягнута за умов дотримання всіх її складових. Тому важливою умовою існування будь-якого банку є необхідність оцінки його фінансової стійкості з урахуванням таких домінуючих факторів: ресурсної стійкості, якості активів, якості управління ризиками.

Література:

1. Кредитний ризик комерційного банку: навч. посіб. / [В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко]; за ред. В. В. Вітлінського. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 251 с.
2. Аналіз банківської діяльності: Підручник / [Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Варгуненко І. М. та ін.]; за ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 599с.

Меляев М.А., Кадыров Ж.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

СУЩНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ И КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА

Одним из основных направлений банковской деятельности является осуществление кредитных операций.

Необходимо отметить, что вопросы, связанные с организацией кредитной деятельности банков, рассматривало много ученых-экономистов, в частности: Кириченко А. А., Васюренко О. В., Мороз А. М., Герасимович А. М., Грудзевич И. Я., Свалка С. И., Кочетков В. М., Сердюк Л. В., Сидоренко А. М., Фишер М. К. и другие.

Целью данной работы является обоснование комплексного экономико-правового подхода к пониманию сущности кредитных операций и формированию кредитной политики банка.

С экономической точки зрения кредитные операции – это взаимоотношения двух сторон (кредитора и заемщика), смысл которых заключается в передаче последнему оговоренной в соглашении денежной суммы с соблюдением условий платности, возвратности и срочности.

В широком понимании все кредитные операции условно делятся на две большие группы: активные (в этом случае банк является кредитором и выдает займы свои клиентам) и пассивные (банк выступает в качестве заемщика и привлекает средства от клиентов или от других банковских учреждений в виде депозитов).

Кредитные отношения между банками и заемщиками строятся на основании кредитных договоров (соглашений). В практической деятельности банков выделяется кредитование прямое и опосредованное. При прямом кредитовании договор на ссуду заключается непосредственно между банком-кредитором и заемщиком. Опосредованное кредитование происходит при покупке банком финансовых обязательств (как правило, векселей) заемщика. Обычно отношения между субъектами кредитного соглашения имеют добровольный характер. Как видно, несмотря на возможное широкое трактование кредитных операций, чаще под кредитными операциями банка понимаются отношения, в которых банк выступает кредитором, то есть активные операции. Именно такая практика нашла соответствующее правовое закрепление в действующем законодательстве Украины.

С юридической точки зрения кредитные операции (lending operations; credit operations) – вид активных банковских операций, связанных с размещением привлеченных банком средств путем их предоставления во временное пользование или принятием обязательств о предоставлении средств во временное пользование на определенных условиях, а также предоставление гарантий, поручительств, аккредитивов, акцептов, авалей, размещение депозитов, проведение факторинговых операций, финансового лизинга, выдача кредитов в форме учета векселей, в форме операций репо, любое продление срока погашения долга, которое предоставлено в обмен на обязательства должника по возврату одолженной суммы, а также на обязательства по уплате процентов и других сборов с такой суммы (отсрочка платежа) [1].

Ключевой предпосылкой системы управления кредитными операциями банка является продуманная кредитная политика, которая формулирует цели и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации.

Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации кредитного процесса. Кредитная политика создает основу организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности, являясь необходимым условием разработки системы документов, регламентиру-

динамики внешней среды и формулирования стратегии управления персоналом создаются временные группы из сотрудников организации различных уровней (с привлечением и без привлечения внешних консультантов), что позволяет обеспечить соединение взглядов «сверху» и «снизу» на организацию и ее персонал.[2]

Таким образом, правильное планирование человеческих ресурсов организации способствует достижению целей, стоящих перед организацией. Планирование человеческих ресурсов связано с изучением рынка труда, аттестацией рабочих мест, совершенствованием методов стимулирования труда, повышением квалификации сотрудников, а также формированием корпоративного сознания.

Литература:

- 1 Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: учеб. Пособие. СПб.: Питер, 2012. – 328 с.
- 2 Базарова Т. Ю. Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 2003. – с. 560.
- 3 Боргардт Е.А. Стратегическое управление устойчивым развитием предприятия // Актуальные проблемы экономики и права.- 2013. –№1(25). –С. 55-61.
- 4 Блинов А.О., Василевская О.В. Искусство управления персоналом: Учеб. пос. М.: ГЕЛАН, 2010. –229 с.
- 5 Марра Р., Шмидт Г. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики. М.: МГУ, 2004. – С. 66-69
- 6 Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. Кибанова А.Я. М.: Инфра-М, 2009. –248 с.
- 7 Федорова Н.В., Минченкова О.Ю. Управление персоналом организации. М.: КНОРУС, 2011. –536 с.

**К.е.н., доцент Чернега І.І., к.е.н., доцент Шевченко Н.О.,
викладач Бленда Н.О.**

Уманський національний університет садівництва, Україна

ПРОФЕСІЙНИЙ ПІДБІР ПЕРСОНАЛУ В ФОРМУВАННІ ЯКІСНОГО КАДРОВОГО СКЛАДУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Персонал – найважливіший ресурс, без якого не можливе функціонування та розвиток будь-якого підприємства. Економічна ситуація в сільському господарстві, призвела до того, що більшість підприємств галузі не лише значно зменшили обсяги виробництва та його ефективність, але й посилили процеси вивільнення кадрів.

Некоторые организации используют метод экспертных оценок, который основан на мнении экспертов, как правило, руководителей структурных подразделений или организаций.

Опыт и интуиция экспертов дает возможность использовать достаточно популярный способ планирования, связанного с прогнозированием, которое более или менее надежно подсказывает, что в будущем при известных условиях необходимо предпринять организации, как надо действовать, чтобы получить желаемые результаты.

При проведении кадрового планирования необходимо собрать базу данных, осуществить их передачу, внести в компьютер. Эту задачу можно решить только с помощью кадровой информационной системы. В современных организациях используют различные компьютерные модели для перспективного планирования человеческих ресурсов.

Планирование человеческих ресурсов – традиционно подразумевает процесс определения того когда, где, сколько, какого качества (квалификации) и по какой цене потребуется организации сотрудников для реализации ее задач.[4]

Основная задача планирования человеческих ресурсов (в узком смысле) состоит в обеспечении реализации планов организации с точки зрения человеческого фактора предприятия – работников их численности, квалификации, производительности, издержек на их найм.

Разработка собственно стратегии управления персоналом сходна с разработкой стратегии развития организации и состоит в определении курса действий, времени его реализации, показателей оценки прогресса и выработки планов организационно-технических мероприятий по реализации этого курса действий. Стратегия определяет общее направление работы, фокус для реализации планов организационно-технических мероприятий. [7]

Так же как и при разработке, бизнес стратегии при формулировании стратегии управления персоналом используются два подхода: «снизу-вверх» и «сверху-вниз». Современные компании используют оба метода, имеющих свои недостатки и дополняющих друг друга. При использовании подхода «сверху-вниз» высшее руководство определяет общую стратегию управления персоналом для всей организации, которая впоследствии разбивается на стратегии и планы для каждого из ее подразделений. За счет участия высшего руководства обеспечивается высокое качество оценки внешней среды и определения тенденций в ее динамике, связь со стратегией развития организации, определение приоритетов, актуальных для всей организации.

Как правило, руководство организации разрабатывает и направляет в подразделения стратегию управления персоналом на долгосрочный период (3-5 лет), на основании которой разрабатываются планы организационно-технических мероприятий для каждого из подразделений на более короткие периоды (1-2 года), которые впоследствии утверждаются руководством. Часто для проведения анализа

иющих процесс кредитования. Кредитная политика банка – это стратегия и тактика банка по привлечению средств и направлению их на кредитование клиентов банка (заемщиков) на основе принципов: возвратности, срочности, целевого использования, обеспеченности, платности [3].

В современных условиях не разработано единой кредитной политики для всех банковских учреждений. С целью обеспечения наиболее эффективной организации кредитной деятельности каждый банк определяет и воплощает собственную кредитную политику, учитывая все возможные риски (внешние и внутренние).

При формировании кредитной политики банка должны быть выполнены следующие задания:

обеспечение предоставления качественных кредитов, то есть таких кредитов, которые обеспечивают адекватный процентный доход даже при наличии негативных изменений макроэкономических условий или изменения условия ведения банковского бизнеса;

обеспечение прибыльности кредитного портфеля. Стоимость кредита должна соответствовать прогнозному (расчетному) уровню индивидуального кредитного риска, а доходность портфеля – плановому уровню;

обеспечение роста кредитного портфеля. Целью банка является долгосрочный стабильный рост прибыльности бизнеса. Этот рост не может быть обеспечен, во-первых, без формирования портфеля кредитов соответствующего качества; во-вторых, без достижения оптимального соотношения между уровнем прибыли и риска. Рост кредитного портфеля банка должен контролироваться таким образом, чтобы избежать неприемлемой для банка концентрации рынка.

Специфические принципы формирования кредитной политики банков должны включать:

обеспечение связи кредитной политики с банковской политикой;

обеспечение сегментации направления кредитной политики по основным формам и видам кредитной деятельности;

обеспечение внутренней сбалансированности отдельных направлений кредитной политики;

обеспечение гибкости кредитной политики [2].

Таким образом, активная позиция банка в кредитных взаимоотношениях, т.е. нахождение в роли кредитора, а также прямая и опосредованные формы кредитования нашли отображение в действующем законодательстве Украины, что подтверждает необходимость комплексного экономико-правового подхода к пониманию сущности кредитных операций.

Кредитная политика, как основа процесса управления кредитной деятельностью, определяет приоритеты в процессе развития кредитных отношений, с одной стороны, и функционирования кредитного механизма – с другой. Она создает необходимые общие предпосылки эффективной работы персонала банка и

принятия рациональных решений, снижает вероятность ошибок, предусматривает создание соответствующей организационной структуры и распределения обязанностей между персоналом банка.

Литература:

1. Положение о порядке формирования и использования банками Украины резервов для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям : Постановление Правления Национального банка Украины от 25.01.2012 г. № 23. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/paran272#n272>

2. Сілакова Г. В. Підходи щодо формування кредитної політики комерційного банку / Г. В. Сілакова, Я. Е. Розіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 12. – С. 48-53.

3. Череватенко В. А. Кредитна політика українських банків та скорингові технології: сучасний стан і перспективи розвитку / В. А. Череватенко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 297-301.

Магістрант Курбан Е.А.

Полесский Государственный Университет, Беларусь

РОЛЬ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается один из перспективных видов взаимодействия банков и страховых организаций – «банкострахование», широко распространенное в зарубежной практике. Выявлены преимущества такого взаимодействия для всех участников, а также основные показатели развития «банкострахования» в Республике Беларусь.

Финансовые посредники, в частности банки и страховые компании, находятся в процессе постоянной трансформации, что объясняется изменениями на финансовом рынке в целом. Необходимость трансформационных процессов, в свою очередь, поясняется необходимостью постоянного совершенствования организационной структуры, бизнес-процессов, качества финансового обслуживания клиентов, с учетом современных требований рынка. Таким образом, одной из важнейших составляющих успешной деятельности финансовых посредников является расширение ассортимента предлагаемых услуг и совершенствование

Кулганик Александр Анатольевич, магистрант

АКТУАЛЬНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Руководству организации важно располагать в определенное время, на соответствующих рабочих местах, в нужном количестве и требуемой квалификации таким персоналом, который бы обеспечил решение производственных задач. При этом планирование персонала должно создавать условия для мотивации более высокой производительности труда и удовлетворенности работой.

Изучению человеческих ресурсов, проблем управления ими посвящены работы таких зарубежных авторов, как Г. Гант, Ф. Тейлор, Л. Гилберт, Т. Голви, П. Сенге, М. Мескон, М. Портер, М. Альберт, А. Маслоу, Ф. Хедоури, А. Файоль, П. Друкер, Дж. Уитмор, Р. Хендерсон, И. Кондо. Среди отечественных исследований необходимо выделить работы А. Я. Кибанова, В. Р. Веснина, Б. М. Генкина, А. Р. Алавердова, О. С. Виханского, Л. А. Ивановой, Л. Н. Ивановой-Швец, И. К. Макаровой, В. И. Маслова, А. С. Огнева, Ю. Г. Одегова.

Планирование может быть качественным и количественным. Современные службы персонала должны уметь прогнозировать не только численность персонала, но и его квалификацию. [1]

Планирование человеческих ресурсов организации представляет собой процесс применения процедур планирования с целью комплектации штатов и персонала. Другими словами, планирование есть разработка плана удовлетворения будущих качественных и количественных потребностей организации в людских ресурсах [3].

Количественная оценка потребностей в персонале, призванная ответить на вопрос о количестве работников необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, основывается на анализе предполагаемой организационной структуры, требований технологии производства, маркетингового плана, а также на прогнозе изменения количественных характеристик персонала.

Качественная оценка потребностей в персонале представляет собой попытку ответить на вопрос связанный с определением уровня квалификации необходимого персонала. Это более сложный вид прогноза, поскольку вслед за анализом, аналогичным количественной оценке, учитываются ценностные ориентации, уровень культуры и образования, профессиональные навыки и умения того персонала, который необходим организации. [4]

Многие организации применяют в реальной практике метод скорректированной экстраполяции. Он учитывает изменения соотношения факторов, определяющих потребность в персонале, производительность труда, изменения цен, изменения на местном рынке рабочей силы.

- knowledge;
- competence;
- awareness;
- certain personality traits;
- Human needs.

Each person needs to plan for their future, their career based on their needs and socio-economic conditions. Proper self-assessment of their skills and traits business requires knowledge of himself, his strength, his weaknesses and shortcomings. Only under this condition can be properly put career goals.

The goal of career cannot be called a field of activity, some work, position and place on the ladder. She has a deep content, and appears in the reason that people would like to have this particular job, hold a certain step in the hierarchy of posts.

Managing a career in the process, you must:

- 1) to expand their knowledge, acquire new skills;
- 2) to prepare themselves to take a higher-paying position, which will soon become vacant;
- 3) to know and appreciate other people, important for a career;
- 4) to remember that everything in life is changing (the employee, his knowledge and skills, market, organization, environment), to evaluate these changes;
- 5) to take into account that in the field of career decisions are almost always a compromise between desires and reality, between the interests of the employee and the organization.

Organizations create special techniques and professional development management system, preparation of reserve managers, career development. Human technology is organically included in the personnel management structure, have the specifics, the object of their exposure and have important managerial functions.

References

- [1] Abraham Maslow, «Motivation and Personality» (St. Petersburg: Publishing House «Evrasia», 1999), 479.
- [2] Aelita Markova, «Psychology of professionalism» (Moscow, Publishing House «Znanie», 1996), 318.
- [3] Valery Polyakov, «Career Technology» (Moscow: Publishing house «Delo», 1995), 126.
- [4] Valery Shapovalov, «Professional career» (Stavropol, 1999), 145.

процесса их предоставления, чему и способствует сотрудничество банков и страховых компаний по концепции «bancassurance».

Цель статьи – анализ особенностей и перспектив сотрудничества банков и страховых компаний на финансовом рынке Республики Беларусь, основываясь на зарубежном опыте.

Сущность «bancassurance» заключается в интеграции банков и страховых компаний с целью координации продаж, совмещения страховых и банковских продуктов, каналов их распространения или выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступа к внутренним финансовым ресурсам партнёра [1].

Самый успешный подход к модели банковского страхового сотрудничества с точки зрения европейского финансового рынка заключается в том, что банк использует свои каналы для распространения стандартных продуктов страхования жизни и пенсионного обеспечения. Существует тенденция превращения финансовых институтов в организации, предлагающие клиентам множество продуктов по различным каналам. Развитие такой тенденции приведет к тому, что банки и страховые компании будут продолжать образовывать союзы. Так, например, немецкая компания «Allianz Versicherung» способствовала слиянию двух крупнейших банков страны: «Deutsche Bank» и «Dresdner Bank», – так как вновь образованный банк должен был предоставить ей доступ к своей объединенной сети по обслуживанию населения. Процесс банковского страхования в Европе успешно развивается. По мнению финансовых аналитиков из лондонского офиса «Moody's Investor» французские банковские страховщики добились больших успехов, в распространении стандартных страховых продуктов. Продукты, которые они предлагают, в высшей степени стандартизированы и пользуются большим спросом, они доступны пониманию клиентов и легко продаются [2].

На сегодняшний день освоение «банкостраховых» операций является достаточно актуальной задачей для белорусского рынка финансовых услуг. Так как в условиях постоянно возрастающей конкуренции, интеграция коммерческих банков и страховщиков, благодаря реализации общих продуктов, позволит генерировать дополнительные доходы для обоих финансовых учреждений.

Рассмотрим объемы совокупных активов финансового сектора Республики Беларусь и увидим, что активы банковских учреждений намного превосходят активы страховщиков (диаграмма 2).

Опираясь на результаты проведенного анализа можно утверждать, что совокупные активы финансового сектора в основном представлены банками и значительно в меньшей степени страховщиками. Это объясняется относительно непродолжительным промежутком времени формирования рыночных отношений.



Источник данных: [НБ РБ]

В современных условиях развития финансового рынка интеграционные процессы существенно ограничиваются законодательно-нормативным регулированием банковской и страховой сфер деятельности. Согласно белорусскому законодательству, банку и страховой компании запрещено объединяться в единую группу, однако разрешено выполнять функции страхового агента, что может стать основой партнерских отношений между банковским учреждением и страховщиком по концепции «bancassurance». В отличие от опыта зарубежных стран, реализация «bancassurance» в Республике Беларусь предусматривает, главным образом, сочетание банковских услуг с обязательными страховыми продуктами. Специфика развития «банкострахования» в отечественных условиях обусловлена нераспространенностью страхования, несовершенством законодательства, недоверием клиентов к страховщикам, непрозрачностью страховых услуг и тому подобное.

Опираясь на результаты проведенного анализа можно утверждать, что на сегодняшний день банки и страховые компании в Республике Беларусь сотрудничают в ограниченных масштабах. Наиболее распространена продажа стандартных страховых продуктов (зеленая карта, страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхование имущества) через кассы банков. При более сильной интеграции возможен вариант открытия при банке представительства страховой компании, которое могло бы предлагать практически весь набор страховых услуг. Однако сотрудничество между указанными финансовыми посредниками на основе агентского соглашения можно рассматривать как начальный этап для дальнейших интеграционных процессов в финансовом секторе Республики Беларусь. «Банкострахование» выгодно как для банков, так и для страховых компаний: во-первых, возрастает надежность всех финансовых операций, проводимых страховой компанией и банком; во-вторых, банк и страховая компания получают взаимный доступ к новым каналам сбыта; в – третьих, расширяется спектр услуг, появляется возможность внедрять новые

not necessary to look for new ones)? How to improve their performance, motivation and get the full benefit of their work? What causes such an approach, we see the labor market: employees actually dictate their conditions and often «look around» in search of the best deals. It is not necessary to mention about the efficiency and motivation.

Wages and working conditions are of course important, but not enough. The well-known psychological fact is that an increase in wages to motivate the employee ceases in 2 – 5 months. It is also an attempt to attract, motivate and retain employees, relying only on the material component, leads to higher wages, breaking expectations of the company and the employee. As a result, there is a situation which can often be seen: good managers and professionals every year moving from company to company, raising itself salaries by 20 – 30%, and sometimes return to the company, where he once worked, but on a new level of salary.

Companies, realizing that higher salaries leads them into a vicious cycle, and does not give the expected returns in productivity, start looking for a variety of non-material forms of motivation and retention of employees. We will not list them here, only a reservation, that most of them require companies material costs and work for that employer for relatively little money offer people what they are for the same money, issued on his hands, cannot receive.

Themselves as employees, motivating only financially, first, as already noted, the motivation to lose pretty quickly, and secondly, their goals have a very short time horizon – they seek to improve their short-term value and have no long-term strategy. Frequently changing jobs, they do not set goals, and often do not have the opportunity to develop skills such as leadership, strategy, people management, participation in long-term programs and bring them to the end.

The desire for immediate self-realization, that is an interesting activity, pleasure from the result and from the activity itself is a very strong and important motivator. What kind of work will give the man a self-realization? Here are all individually and is based on the use of our strengths, «talent» as they are called in the western literature. When a person is in their daily work the most of their talents, such work does not seem heavy and dull, is easy and brings a sense of satisfaction. In the hierarchy of needs by Abraham Maslow, self-realization is considered to be the highest human need. Modern identity theory also attributed it to the main motivating factors. And unlike other external factors, this motivation is internal, coming from his own «I am», and it is able to induce surrender.

Many executives embarking on career planning of their staff, as a rule, after the certification. Certification allows you to identify the most promising members of the team that can achieve the greatest success in their professional activities. employee career management is not only setting goals of its professional development, but also in the definition of the means to achieve these goals.

On the career development have significant impact characteristics such as:-

- the level of intelligence;
- special skills;

Erontaev Abidulla, P'yanov Alexander
North-Caucasian Federal University

SOME ASPECTS MANIPULATED BUSINESS CAREER

Today, management of business career to become one of the most important functions of human resource management organizations. It is difficult to divide the activity of the head on the management of the organization and management of people. The goals and interests of employees are inextricably linked to the aims and objectives of the organization. Every employee of the company comes to her not as a mechanism for performing certain actions and operations, as well as a reasonable, thinking individual, has its own motives, aspirations, and emotions, share certain values and morals.

Given the importance of career staff for the organization and for the individual issues of development the subject of several studies. A considerable part of them is aimed at studying the content of a career, its kinds, types, stages of development and is exploring current ideas about the career personnel, the motives of career aspirations and their consistency with the career management methods in domestic organizations.

The process of career management development as a general practice, as well as the subject of research at the present stage is also experiencing a number of difficulties. So, quite often there are contradictory, inconsistent and somewhat illogical recommendations based on translations of western special literature, not sufficiently adapted to the realities of the Russian economy. Nevertheless, the use of international experience in the study of the issue management career opportunities based on the works of such authors as R. Beblin, K. Blanchard, P. Hersey, F. Herzberg, John Holland and others.

A domestic career management practice in an organization is not characterized by a great variety of definitions of the concept, as well as the presence of a single integrated method of forming a career management system in the organization. Nevertheless, a number of works of Russian authors there and deserves immediate attention. Among them, the work of A. Bazarov, A. Egorshin, P. Zhuravlev, A. Kibanov, V. Shapovalov.

Summarizing the features contained in the existing definitions of this concept, we offer the following definition.

Business career – is the progressive advancement of the individual in any field of activity, change of skills, abilities, qualifying opportunities and remuneration associated with the activities. It finds its expression in moving forward on the path once chosen activities to achieve higher status, obtaining greater powers, etc. Therefore, career is not only a promotion. You can talk about a career as an activity.

Particularly acute this problem is facing growing companies that are developing new projects, opening up new areas of activity and enter new markets. What in fact is meant when people talk about the lack of good staff? Workers on the labor market there. The issues that the company in the person on the staff must ask us: How can these workers bring to their company? How to keep them (as new as the old – so it was

совместные продукты (страхование кредитов, вкладов, пластиковых карт, лизингового имущества и т.п.).

Литература:

1. Марченко, О.В. Особенности интеграции банков и страховых компаний на финансовом рынке Украины / О.В. Марченко // Экономика и управление. – 2013. – № 4 (36). – С. 10–14;
2. Ивакина А. В. Применение комбинации банковской и страховой деятельности на основе зарубежного опыта // Интернет ресурс: <http://confcontact.com/>;
3. Донецкова О.Ю., Помогаева Е.А. Банкострахование. Учебное пособие. – М.: Директ-Медиа, 2013. – 84 стр.;
4. Макаренко Е. Основы взаимодействия банков и страховых компаний // Интернет ресурс: <http://www.insur-info.ru/>.

ВЪНШНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

Д.е.н., професор Маслак О. І., Виноградов С. О.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

УЧАСТЬ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Унаслідок процесів глобалізації та радикальних змін у міжнародній політичній системі формується новий світоустрій, який визначатиме головні засади міжнародної стабільності загалом і безпеки кожної країни зокрема. Провідною суперечністю глобалізаційних процесів є суперечності між глобальними потребами світового економічного й політичного розвитку та прагненнями національних держав до збереження власної ідентичності й суверенності.

Процес глобалізації міжнародної економіки не оминає і Україну, яка поступово займає своє місце в системі нового міжнародних економічних відносин, і активно впливає на всі аспекти економічного розвитку України. Потенціал України для участі у глобальних ринках досить високий, але Україна на сучасному етапі недостатньо повно використовує його через незавершені реформи та тиск зі сторони інших держав.

За останній рік наша країна піднялася на три рядки в рейтингу глобалізації і розташувалася на 44 місці серед 191 держави. Про це свідчать дані звіту швейцарського науково-дослідного інституту «KOF Index of Globalization 2014», в якому визначено індекс глобалізації – щорічний світовий рейтинг рівня глобалізації [3].

Сьогодні ступінь залученості України у глобалізаційні процеси є доволі помірним, що не відповідає ані її об'єктивному потенціалу, ані тим можливостям, які випливають з її географічного положення чи історичних традицій. На жаль, сьогодні Україна не є впливовим суб'єктом глобалізації і належить в цьому аспекті до периферійних держав. Це обумовлено як рівнем її соціально-економічного розвитку, так і місцем і роллю держави на сучасній світовій політичній арені. Тому найважливішим питанням для України стає пошук принципів та механізмів налагодження взаємозв'язків із глобальним світом, адже інакше вона залишиться пасивним об'єктом реалізації глобального впливу інших країн світу.

Щоб успішно влитися у процес глобалізації, необхідно вміти мобілізувати внутрішні ресурси. Фінансовий ресурс став важливим чинником успіхів у глобальній конкурентній боротьбі. Україна має багато зробити для нарощування обсягів інвестування і кредитування реального сектору економіки, зокрема й для залучення іноземних інвестицій.

Процеси глобалізації висувають перед Україною завдання підвищити стійкість її банківської системи до кризових явищ. Глобалізація економічної діяльності створює сприятливі умови не лише для легального, а й для нелегального бізнесу, що потребує узгоджених з міжнародною спільнотою заходів боротьби.

Технологій – це засіб перетворення вхідних елементів (матеріалів, обладнання, сировини) у вихідні (продукт, виріб). Історично технологія формувалася в процесі трьох переворотів: промислової революції, стандартизації, механізації та автоматизації із застосуванням конвеєрних складальних систем. [2, с. 224]

На сучасному етапі розвитку економіки України ефективне використання інтелектуальної складової трудового потенціалу вимагає сформованості комплексу умов та механізмів активізації функціонування багатьох сфер економічної діяльності, таких як сфера вищої освіти, науки, культури. Вони закладають фундамент інтелектуальної складової трудового потенціалу. Саме з цим сферами пов'язується реалізація етапів виробництва та передачі, розповсюдження та використання знань, ефективне управління якими примножує трудовий потенціал особи, підприємства, регіону, країни.

Розвиток цих сфер є основоположним у плані створення умов для підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення добробуту людини, що і є головною метою Концепції розвитку національної інноваційної системи. [4, с. 180]

На сьогоднішній день зростають вимоги до кадрового потенціалу в Україні, але на сьогоднішній день кадрова політика України не відповідає сучасним вимогам, тому запровадження демократичних принципів в Україні супроводжується зміною ролі державної кадрової політики у сфері державного управління. Для удосконалення кадрової політики треба уникнути технічного, ресурсного підходу до кадрів як до важливого фактора виробництва, а ставитись як до соціальної складової діяльності організації, здійснюючи стратегічне планування кадрової роботи: визначити реальну потребу в кадрах, докорінно перебудувати роботу служб відповідно до ринкової економіки, треба докорінно перебудувати профорієнтаційну роботу, удосконалити систему підготовки та перепідготовки кадрів, удосконалити підходи, форми і методи відбору, розстановки і просування кадрів по службі, патріотизм, професіоналізм, порядність – саме в такій послідовності принципів має здійснюватися підбір кадрів.

Висновок: кадрова політика підприємства залежить від багатьох факторів, а саме від сукупності принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу та створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання.

Література:

1. Данюк В. Мотивування як чинник активізації трудової поведінки // Україна: аспекти праці. – 2008. – №4. – С.32-36.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
3. Стахів О. Оцінка мотиваційного потенціалу персоналу підприємства в контексті реалізації вимог міжнародного стандарту управління якістю ISO 9001 // Економіка та держава. – 2007. – №7. – С.79-81.
4. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков ; АН Украины. Ин-т экономики. – К. : Наук.думка, 1992. – 180 с.

Доцент, к. г. н. Донченко Л.М.
асистент, Лебедева О.А., студент, Долгов Є.
Мелітопольський Державний Педагогічний Університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із найважливіших факторів ефективності і конкурентоспроможності підприємства є забезпечення високої якості кадрового потенціалу. Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних засад вивчення кадрової політики зробили такі іноземні та вітчизняні вчені як: Пітерс Т., Уотермен Р., Єгоршин А.П., Дороніна О.А., Кібанов А.Я., Крушельницька О.В., Мельничук Д.П., Маслов Є.В., Яковенко О.М. Наприклад, О.В. Крушельницька і Д.П. Мельничук вважають, що: «Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання». Є.В. Маслов визначає кадрову політику як «головний напрямок в роботі з кадрами, набір принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства». На думку А.К. Саакяна, «... кадрова політика – система цілей, принципів і форм, методів і критеріїв роботи з кадрами, причому розповсюджується це положення на весь колектив зайнятих, в межах якого здійснюється управління». Кадри – основний (штатний) склад кваліфікованих працівників підприємств, установ, партійних, профспілкових та інших громадських організацій певної галузі діяльності; в широкому розумінні – взагалі всі постійні (штатні) працівники. [1, с. 33]

Внутрішнє середовище організації визначається внутрішніми змінними, тобто ситуаційними факторами всередині організації. Внутрішнє середовище, де працюють менеджери, містить в собі корпоративну культуру, організаційну структуру, технологію виробництва, всі будинки та споруди, які належать організації, машини та обладнання. Найбільш вагомим фактором внутрішнього середовища є корпоративна культура. Внутрішня культура повинна відповідати вимогам як зовнішнього середовища, так і стратегії фірми.

Американські економісти Мескон М., Альберт М. та Хедоурі Ф. вважають, що внутрішнє середовище організації складається з цілей, структури, завдання, технології та людей, але насамперед головні в цьому ланцюжку – люди!

Цілі – це конкретний кінцевий стан або очікуваний результат, якого намагається досягнути група працюючих разом. Існує значний різновид цілей залежно від характеру організації.

Структура – це логічні взаємовідносини рівнів управління та видів робіт, які дозволяють найбільш ефективно досягти цілей організації.

Завдання – це види робіт, які необхідно виконати певним способом та в обумовлений термін. Це робота з предметами праці, знаряддями праці, інформацією та людьми.

Для успішної інтеграції України в світові глобалізаційні процеси потрібна ефективна довгострокова стратегія. Ця стратегія повинна бути комплексною та охоплювати усі сфери економічного життя. Україна повинна обрати свою модель розвитку: чи направляти усі свої зусилля на експортно-сировинну модель розвитку, чи виходити на світовий економічний ринок як вже повноправний партнер.

Для України пріоритетними напрямками розвитку в умовах глобалізації можна вважати: активізацію руху капіталу; інформаційно-технічну революцію; розвиток інтеграційних тенденцій; реструктуризацію економіки; системну ринкову трансформацію; сприяння руху факторів виробництва; формування відкритої економіки; інтеграцію підприємств до світових комунікаційних мереж; активізацію участі в роботі міжнародних організацій та інтеграційних угруповань [5].

Таким чином, глобалізація – реальність сучасного суспільства і являє собою комплексний процес, що впливає на різні сфери функціонування суспільства, впливає на формування світової економіки із єдиним ринком, в якому вільно переміщуються капітал, товари, послуги та робоча сила.

Потенціал України для участі у глобальних ринках досить високий, але Україна на сучасному етапі недостатньо повно використовує його через незавершені реформи та тиск зі сторони інших держав.

Перед серйозними викликами глобалізації Україна має, насамперед, забезпечити внутрішню збалансованість інтересів різних прошарків населення і, усвідомлюючи власні національні інтереси, виступати консолідовано перед зовнішнім світом. В умовах глобалізації Україна, позиціонуючи себе як впливовий суб'єкт міжнародних відносин, має шанс використати її переваги для власного розвитку, тоді як залишаючись об'єктом дії зовнішніх сил, отримає лише її негативні наслідки.

Література:

1. Біленька Н. О. Пріоритети і напрямки розвитку економіки України в умовах глобалізації / Н. О. Біленька // Економіка України в умовах посилення глобалізаційних процесів: виклики і перспективи : матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції (Львів, 15–16 травня 2009). – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2009. – С. 15–16.
2. Войтович Р. В. Глобалізаційні процеси в сучасному світі / Р. В. Войтович, М. Т. Солоха // Економіка України. – 2013. – С. 42.
3. Ковальова Г. П. Україна у світових глобалізаційних процесах : виклики і відповіді / Г. П. Ковальова, В. О. Даніл'ян // Науковий вісник. Серія «Філософія». – Харків: ХНПУ, 2015. – С. 231.
4. Чепінога В. Г. Основи економічної теорії : навч. посіб. / В. Г. Чепінога ; Міністерство освіти і науки України. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – С. 456.
5. Щербакова А. В. Україна в світових глобалізаційних процесах / А. В. Щербакова, Н. О. Дугієнко // Молодий вчений. – Запоріжжя : ЗНУ, 2016. – С. 109.

Чжао Сюаньбо

Российский университет дружбы народов

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Как известно, Россия и Китай имеют долгую историю как политических, так и торгово-экономических отношений, уходящую корнями в далекое прошлое. На данном историческом этапе, когда Россия сталкивается с вызовами и нестабильностью, связанными с политическими и экономическими ограничениями, стратегическое партнерство с Китаем является опорой и гарантией стабильного развития и взаимодействия стран. Основными направлениями сотрудничества между двумя странами можно назвать торговое сотрудничество и сотрудничество в финансовой сфере. Существует большое количество предпосылок развития отношений между Россией и Китаем как по первому, так и по второму направлению.

К ним относятся в числе прочих взаимодополняемость высокого спроса на энергоресурсы со стороны Китая и наличие значительных запасов данных ресурсов у России, обоюдное желание двух стран снизить влияние доллара США на национальные экономики РФ и КНР, продвигать интернационализацию своих национальных валют. Тем не менее на данный момент взаимодействие двух стран не достигло уровня, сопоставимого с потенциалом экономик двух стран, что говорит о существовании ряда проблем, влияющих на российско-китайское сотрудничество.

К таким проблемам относятся:

1. Серьезный дисбаланс в структуре российско-китайской торговли. Почти 80 % российского экспорта в Китай приходится на две группы товаров, к которым относятся энергетические и природные ресурсы. В общей структуре торговли видно, что доля высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью таких отраслей, как машиностроение и авиационное приборостроение, составляет менее 30 % общего торгового оборота.

2. Слаборазвитая инфраструктура: недостаточное количество распределительных центров для поступающих из КНР товаров, ограниченное количество доступных маршрутов для приграничной торговли и порой излишне сложный процесс прохождения таможенных процедур также являются сдерживающими факторами в развитии и росте товарооборота, в особенности в приграничных с КНР регионах РФ.

3. Определение обменного курса для пары юань – рубль на Московской бирже (МБ) и Шанхайской валютной бирже через доллар США. В результате стоимость российской и китайской валют по отношению друг к другу оказывается под влиянием мировых тенденций изменения курса доллара США и не отражает реальных отношений между юанем и рублем.

4. Несоответствие объема торгового оборота валютному свопу, который составляет 150 млрд юаней и 815 млрд руб. (около 24,6 млрд долл. США). В 2014

вильному ведению бизнеса и составления бизнес-планов, доступ к финансированию. Кроме того молодые люди получают возможность обмениваться опытом и расширять деловые контакты на региональных и межрегиональных мероприятиях, развивать предпринимательские компетенции, активно участвовать в социально-экономических процессах регионов.

6. Ежегодное проведение ярмарок вакансий для молодежи, на которых каждый желающий может ознакомиться с банком вакантных рабочих мест, а также самостоятельно подыскать себе работу. Так, с 2007 года проводится молодежный форум «Профессиональный рост», представляющий собой ярмарку вакантных рабочих мест и стажировок для выпускников вузов и для студентов Екатеринбурга, Санкт-Петербурга и Москвы [7]. Каждый год в рамках форума более 15000 молодых людей имеют возможность лично встретиться с работодателями, посетить различные мастер-классы, семинары, тренинги, деловые игры, пройти профориентационное тестирование и получить консультации профессиональных психологов.

7. Профессиональная ориентация молодых граждан, основными направлениями которой являются [4]:

- получение информации о функционировании рынка труда, современных видах производства, о перспективах развития различных профессиях;
- оказание помощи в профессиональном самоопределении молодежи с целью принятия осознанного решения в выборе профессии;
- на основе результатов психофизиологической диагностики определение уровня профессиональной пригодности к конкретному виду деятельности, к профессии в соответствии с нормативными требованиями.

Литература:

1. Безработица с молодежным лицом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.faito.ru/news/1460718049/> – Дата обращения: 27.04.2016
2. Белов Е.А. Молодежь на рынке труда: государственная политика занятости и безработица / Е.А. Белов. – Казань: Новое знание. – 2015. – 13 с.
3. Закон «О квотировании рабочих мест для отдельных категорий молодежи в Курской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/908006773> – Дата обращения: 03.05.2016
4. Соломин И.Л. Азбука профориентации: как молодому человеку преуспеть на рынке труда / И.Л. Соломин, М.И. Ткачев. – СПб.: Литера Плюс, 2014. – 33 с.
5. Старт совместного проекта Accenture Россия и Международного форума лидеров бизнеса в рамках программы «Молодежный бизнес России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://youthbusinessrussia.org/news/detail.php?ID=3126> – Дата обращения: 30.04.2016
6. Экономика: что происходит на рынке вакансий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pro.rabota.ru/pro/document/view/13364> – Дата обращения: 28.04.2016
7. Ярмарка вакансий и стажировок для студентов и выпускников вузов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profugrost.ru/> – Дата обращения 01.05.2016

1. Содействие адаптации молодых специалистов на рынке труда после завершения процесса обучения путем создания служб занятости, которые в свою очередь предлагают услуги подготовки и переподготовки молодых работников, а также организации стажировок и общественных работ. В среднем в России примерно 30% молодых людей с целью получения опыта принимают участие в общественных работах, однако, в связи с низким заработком, к этому виду трудоустройства прибегают люди, которые не имеют трудовых навыков и впервые ищут работу. Стажировки организуются для выпускников учебных заведений, не имеющих работы и обратившихся в службу занятости населения в течение одного года после окончания учебы, с целью приобретения практического опыта работы, освоения новых методов и форм организации труда на конкретном рабочем месте. Такие рабочие места могут или специально создаваться для выпускников, или уже существующих на предприятии, но специально выделенных работодателем для прохождения стажировок. Средняя продолжительность стажировок – 5 месяцев.

2. Создание специальных молодежных центров, оказывающих содействие в постоянном или временном трудоустройстве подросткам и молодым специалистам в возрасте от 16 до 29 лет, испытывающим трудности при подборе рабочего места. Такие центры являются многопрофильными, так как оказывают не только информационную, но и юридическую, и психологическую помощь молодым людям. Кроме того, специалисты молодежных центров занятости организуют временную занятость молодежи в летний период, проводят тестирования учащихся по вопросам профориентации, создают банк данных вакантных рабочих мест и предлагают рабочей силе, обеспечивают оперативной информацией молодых людей о рынке труда, проводят работу по анализу и прогнозированию рынка труда.

3. Установление законодательно закрепленных квот для молодых специалистов на предприятиях. Например, в Курской области закон «О квотировании рабочих мест для отдельных категорий молодежи в Курской области» определяет конкретные категории молодежи, нуждающейся в поддержке при трудоустройстве, и устанавливает квоту в размере 1% от среднесписочной численности работников предприятий, имеющих более 100 сотрудников [3].

4. Материальное поощрение организаций, которые содействуют молодежи в трудоустройстве на бесплатной или льготной основе, а также предоставляют сами рабочие места для молодежи, осуществляют затраты на их подготовку, производственное обучение и переподготовку.

5. Предоставление молодым предпринимателям, решившим организовать собственный бизнес, льготных условий кредитования для стартового капитала. В апреле 2016 года в рамках программы «Молодежный бизнес России» стартовал совместный проект Accenture Россия и Международного форума лидеров бизнеса, направленный на комплексную поддержку молодых предпринимателей, создание новых современных рабочих мест и всестороннее содействие развитию молодежного предпринимательства в таких регионах, как Воронежская, Калужская, Кировская, Новосибирская области, Приморский край, город Москва [5]. Во время работы данного проекта молодые предприниматели смогут пройти обучение основам предпринимательства, получить различные консультации по пра-

г. товарооборот между двумя странами увеличился на 6,8 % и составил 95,28 млрд долл. США.

5. На сегодня в вопросе торговых расчетов между Китаем и Россией помимо проблемы обеспечения достаточной ликвидности существует еще одна: крайне малое количество банков и финансовых учреждений, способных проводить необходимые расчеты в национальных валютах, что также является ограничивающим фактором.

6. КНР и Россия наладили сотрудничество в сфере инвестиций и кредитования. По данным ЦБ РФ, в 2014 г. главным источником финансирования российских предприятий стал Китай; Китай, в свою очередь, стал самым привлекательным направлением для российских финансистов.

7. По данным Московской биржи объем транзакций в юанях за 2014 г. достиг 400 млрд руб. (около 7,8 млрд долл. США) и показал рост по сравнению с аналогичным показателем прошлого года более чем в восемь раз. Среди них объем транзакций, пришедшихся на пару юань – рубль, составил 17,6 % от всех транзакций с китайской валютой. Самая большая доля операций принадлежит паре юань – доллар США.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что количество операций с китайской валютой на Московской бирже остается чрезвычайно низким, несмотря на постоянный рост. Это связано с доминированием доллара США в сфере торговых расчетов между двумя странами и с привычкой пользоваться именно американской валютой; также выбор финансовых продуктов в юанях на российском рынке очень ограничен, что снижает привлекательность валюты КНР. Безусловно, существует большое количество методов решения данных проблем.

К возможным направлениям и перспективам сотрудничества между двумя странами в финансовой сфере можно отнести:

– Расширение объема соглашения по валютным свопам. Как уже было замечено, настоящий объем соглашений по валютным свопам не может удовлетворить требованиям растущего товарооборота между Россией и Китаем. Две страны должны своевременно продолжить расширение объема валютных свопов для перевода торговых расчетов на национальные валюты и обеспечения достаточной ликвидности для развития прямых инвестиций. – Расширение сотрудничества между Китаем и Россией в банковской сфере, увеличение количества банков, способных проводить торговые и инвестиционные расчеты в юанях и рублях.

– Более широкое применение китайского юаня и российского рубля в сфере инвестиций. Для дальнейшего сотрудничества России и Китая переориентация использования национальных валют на инвестиционную сферу является обязательным шагом.

– Усиление сотрудничества в сфере создания офшорных валютных продуктов, например валютный фьючерс, форвард и другие валютные производные продукты. Исходя из ситуации, сложившейся вокруг юаня и рубля, можем заключить,

что Китай и Россия должны: усиливать сотрудничество в сфере создания офшорных валютных продуктов; расширять набор продуктов, номинированных в национальной валюте для рынка противоположной стороны; увеличивать ширину и глубину финансового рынка; привлекать больше резидентов и компаний к использованию юаня и рубля; снижать зависимость от доллара США. Эти меры также будут способствовать процессу интернационализации валют двух стран.

– Популяризация использования национальных валют в рамках Шанхайской организации сотрудничества и БРИКС. Китай и Россия, два важнейших члена организаций, должны вместе способствовать более широкому применению национальных валют в торговых расчетах.

Кроме этого, Китаю и России стоит совместно стимулировать обращение облигаций и появление новых договоров о свопах, увеличивать ликвидность национальных валют и развивать экономику и торговлю. Эти меры смогут уменьшить потребность России в финансах в условиях санкций и помочь юаню и рублю в выполнении функций расчетного средства и меры стоимости на пути к интернационализации.

Таким образом, реализуя мероприятия по названным выше основным направлениям, Россия и Китай смогут не только построить долгосрочное стратегическое сотрудничество и увеличить взаимный товарооборот, но и стимулировать взаимодействие в соответствии с такими национальными интересами, как диверсификация рынков энергоресурсов, интернационализация национальных валют, снижение влияния доллара США в Азиатско-Тихоокеанском регионе, поддержание стабильного роста экономики и преодоление ограниченных условий, под влиянием которых оказалась Россия в настоящее время.

Литература

1. Товарооборот России и Китая за 2015 год превысил 95 млрд долларов [Электронный ресурс];
2. Российская газета. 2016. 13 янв. URL: <http://www.rg.ru/2015/01/13/torgovla-anons.html>.
3. Ершов М.В. Мировая экономика: перспективы и препятствия для восстановления // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 61–83.

влиянии негативных факторов, которые затрудняют процесс трудоустройства молодых специалистов. Среди таких факторов можно выделить несоответствие спроса и предложения молодой рабочей силы, современные кадровые потребности работодателей диаметрально противоположны профессионально-половозрастному составу безработных. В настоящее время на молодежном рынке труда наблюдается переизбыток специалистов с профессиями интеллектуального характера в области права, маркетинга, управления при одновременном дефиците рабочих кадров.

Вторым фактором является изменение социально-экономической ситуации в стране в связи с общемировым экономическим кризисом, ставшим причиной снижения спроса на молодых специалистов, не обладающих высоким уровнем квалификации и профессионализма. Так, в 2015 году на сайте Rabota.ru количество желающих найти рабочее место возросло на 41% по сравнению с 2014 г., а количество вакансий возросло всего на 11%. Из всех предлагаемых рабочих мест молодежь может рассчитывать только на 11,4% [6].

К третьему фактору можно отнести низкий престиж высокопрофессионального труда. Современные молодые люди все меньше стремятся быть полезными обществу и в большинстве ориентированы на труд, дающий высокую прибыль при минимальных физических и умственных затратах. Хотя, наметившиеся структурные сдвиги в высокотехнологическом и информационном секторах экономики уже требуют появления новой рабочей силы, качественно отвечающей требованиям современного производства, что должно привлечь молодых людей к получению дополнительных знаний и навыков.

Четвертый фактор проявляется в качестве профессиональной подготовки молодых специалистов, получивших теоретические знания в учебных заведениях, но не имеющих достаточного практического опыта, который они могут приобрести при прохождении стажировок и работе над различными проектами. Это позволит молодым людям сформировать конкурентные преимущества, необходимые для успешного трудоустройства, например, такие, как стрессоустойчивость, нацеленность на результат, активная жизненная позиция, инициативность, умение анализировать, работать на компьютере.

Еще одним фактором можно назвать отсутствие у молодых людей навыков ведения деловых бесед, поиска работы на рынке труда, самопрезентации в виде тактики и стратегии, которые молодой человек может применить, создавая свой имидж и демонстрируя его работодателям.

С каждым годом с развитием общества требования работодателей к кандидатам растут. В этих условиях государство должно особенно активно развивать молодежную политику в сфере занятости, чтобы дать возможность молодым людям адаптироваться на рынке труда. Для того, чтобы политика государства была эффективной, необходима активная позиция самой молодежи [2].

В целях поддержки занятости молодых специалистов государство организует следующие мероприятия:

К.э.н. Отставнова Л.А., к.э.н. Алексеева О.С., к.э.н. Кирилушкина И.А.
Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., Россия

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИИ

Молодежь является важной частью трудового потенциала страны и с экономической точки зрения через уровень квалификации влияет на продуктивность национальной экономики. Согласно определению международной организации труда молодежь объединяет людей в возрасте 15-24 года, находящихся на этапе жизненного цикла до начала взрослой жизни. Однако на рынке труда молодые специалисты являются наиболее уязвимой социальной группой. В этом возрасте молодые люди не достигли финансовой независимости, не получили достаточного количества опыта и квалификации, необходимых навыков и умения. Также молодежь испытывает довольно сильное давление со стороны рыночных сил и не имеет возможности (в силу отсутствия опыта) адекватно ответить на поступающие вызовы со стороны работодателей, рынка, клиентов. Ситуация, которая складывается на молодежном рынке труда России в последние годы, довольно напряженная. Масштабы молодежной безработицы как скрытой, так и регистрируемой, неуклонно растут. Увеличивается не только число безработных, но и длительность безработицы. Если растет безработица среди молодежи, значит, можно сделать вывод, что работодатели все меньше желают нанимать молодых специалистов, особенно тех, кто не имеет практического опыта. Соответственно, условия вступления молодых специалистов на рынок труда ужесточаются. Эту ситуацию можно назвать близкой к критической, так как молодежь в силу возраста и без того обладает очень низкой конкурентоспособностью и если условия выступления на рынок труда будут продолжать ухудшаться, молодежная безработица может принять массовый характер. По данным Росстата, в декабре 2015 года среди безработных 23,8% составляет молодежь, в том числе 4,7% приходится на возрастную группу 15-19 лет и 19,1% составляют люди в возрасте 20-24 года. Уровень безработицы среди молодежи в возрасте 15-24 лет в феврале 2015 года составлял 15,8%, что в 3,3 раза больше, чем в возрастной группе 30-49 лет. Из числа безработных, которые не имеют опыта трудовой деятельности, молодые люди в возрастной группе от 15 до 19 лет в феврале 2015 года составляли 16,7%, а в декабре – 15,2%. Возрастная группа 20-24 года характеризуется увеличением числа безработных на 2%, достигая в декабре 2015 г. 49,3%. Количество безработных в возрасте 25-29 лет на протяжении всего 2015 года остается постоянным, принимая значение 16,6% [1].

Уровень безработицы среди молодежи России в последние годы растет. Это говорит об отсутствии позитивных изменений на молодежном рынке труда и о

К.е.н., доцент Побоченко Л.М., Сабатін О.С.
Інститут міжнародних відносин НАУ, Україна

РОЗВИТОК E-COMMERCE В УКРАЇНІ

В умовах глобальних трансформацій все більшого поширення набувають принципи ведення бізнесу через мережу Інтернет, зокрема, інтернет-торгівля. Використання мережі Інтернет дозволяє швидко та з незначними витратами просувати продукцію на національний і міжнародні ринкові арени. Торгівля через мережу Інтернет дозволяє істотно знизити вартість продукції, оскільки зникають потреби в утриманні торгових точок, придбанні торговельного обладнання, не потрібно утримувати торговельний персонал тощо.

Для України інтернет-торгівля набуває особливої актуальності, оскільки в існуючих складних економічних умовах вона дозволяє швидко і з відносно невеликими витратами організувати збут продукції вітчизняних товаровиробників, забезпечуючи тим самим їх виживання та розвиток. Український ринок e-commerce перебуває лише на етапі свого становлення, водночас має досить великий потенціал для свого розвитку.

Значну роль у зростанні онлайн-продажів відіграє проникнення інтернету в регіони України. В 2016 році цей показник в порівнянні з 2015 роком збільшиться з 46% до 49%. Тобто це означає, що теоретично робити покупки онлайн зможуть ще півтора мільйона громадян.

В наш час створення власного сайту дозволяє повноцінно представити себе в Інтернеті, максимально розповісти про свою компанію і товари споживачеві, розвивати товарну марку, виділитися серед конкурентів, відстежити дії відвідувачів. Проте розробка сайту інтернет-магазину – це лише початковий етап. Для ефективного забезпечення обсягів продажу, необхідно просувати сайт у пошукових системах, вдосконалювати його структуру та контент [2].

Історія створення інтернет-магазинів показує, що за наявності якісного веб-ресурсу та використання технологій і методів інтернет-маркетингу можна досягнути збільшення продажів у кілька разів.

Основні переваги інтернет-магазину в порівнянні зі звичайним:

- охоплення широкого кола споживачів;
- можливість цілодобової торгівлі;
- зручність і простота здійснення покупок;
- витрати нижчі від утримання звичайного магазину.

Новий ринок електронних послуг для державних структур зародився в Україні буквально рік тому. Сьогодні його обсяг близько 250 млрд. гривень на рік. Однак, мало хто знає, що саме зараз, вперше в історії України, завдяки реформі

державних закупівель, тисячі українських малих і середніх підприємств отримали можливість взяти участь у тендерах державних закупівель. Раніше вони навіть не розглядали можливість брати участь в державних торгах через зарегульованість і корумпованість системи.

Сьогодні вже діє пілотний проект – електронна система Prozorro, запущена разом державними структурами, громадськими організаціями і приватними компаніями. Основний принцип цієї системи – «всі бачать все», тобто громадський контроль, прозорість участі та проходження торгів в системі виключає будь-яку «корупційну складову».

Всі торги й інші процедури «демонополізуються» і проходять через приватні торгові майданчики, такі як e-tender.biz, DZ.prom.ua, smarttender.

У світі левову частку ринку електронної комерції починає завойовувати так звана мобільна комерція, тобто онлайн-покупки через мобільні пристрої.

За проведенням аналізом французької компанії Criteo, у третьому кварталі 2015 року на мобайл-сектор припадало 35% усіх транзакцій в e-commerce. З часом ця тенденція лише збільшуватиметься і вже в кінці 2015 року за допомогою смартфонів та планшетів здійснюватиметься 40% угод у секторі.

Україна йде в ногу зі світовими тенденціями. Зростають як частка мобільних відвідувачів на українських сайтах, так і відсоток замовлень та покупок з мобільних пристроїв. Частка користувачів, які заходили на сайти з мобільного телефону, виріс з 29,6% у січні 2015 року до 34,6% у жовтні 2015 року. А на початок 2016 року отримуємо проникнення на рівні 40%. До кінця 2016 року оператори обіцяють покрити 3G всю територію України, тож ще через рік проникнення мобайл буде на рівні 50%.

Більше половини відвідувачів з України заходять на сайт з мобільних пристроїв (мобільні додатки, мобільні версії). В Україні частка замовлень та покупок з мобільних пристроїв у 2013 році становила лише 4%, однак вже у 2015 році даний показник виріс до 14%. Аналітики прогнозують, що у 2016 році ця цифра може досягти 20%.

Глобальний тренд останніх років – масовий перехід покупця з офлайну в онлайн. Навіть зараз, в розпал кризи, ринок електронної комерції показує зростання на 25-30% щорічно.

За прогнозами аналітиків, така тенденція збережеться найближчі кілька років. Криза підштовхнула українців, з одного боку, до пошуку додаткових джерел доходу, з іншого – до економії грошей і оптимізації свого часу. У відповідь на це в електронній комерції почала розвиватися ніша онлайн-замовлення послуг. Експерти зазначають, що ринок e-commerce може навіть відчути приплив покупців, які почнуть ще частіше купувати в інтернеті через стрибок цін у традиційних магазинах.

Отже варто відзначити, що Україна має значний потенціал розвитку інтернет-торгівлі як на національних, так і зарубіжних ринках. Цей вид комерційної

людей гораздо больше, чем гражданина России, что априори неправильно и несправедливо. Вхождение Российской Федерации в евразийский рынок товаров должно сопровождаться беспрепятственным перемещением товаров, капитала и трудовых ресурсов.

Безусловно, трудовая миграция требует управления, в первую очередь, со стороны Администраций регионов. При этом, необходимо применять различные методы управления в Москве и Московской области и в других регионах Российской Федерации, поскольку и концентрация трудовых мигрантов и сферы применения их труда несопоставимы.

Необходимо бороться не только и не столько с преступностью среди трудовых мигрантов, а с общей преступностью в Российской Федерации во всех ее проявлениях, и коррупцией в контролирующих и правоохранительных органах.

Примечание:

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта № 16-12-34020 «Формирование и регулирование рынка трудовых ресурсов Волгоградской области в условиях функционирования Евразийского экономического союза»

Литература

1. Новостная лента. Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2013/12/29/dagestan/>
2. Портал правовой статистики Режим доступа: crimestat.ru
3. Распоряжение правительства Ханты-Мансийского автономного округа-Югры «О стратегии социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа –Югры до 2020 года и на период до 2030 года» от 22 марта 2013 года. Режим доступа:http://www.ugra2030.admhmao.ru/upload/dokumenty/101_rp.pdf
4. Российская газета. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/02/05/reg-skfo/unichtozhen-anons.html>
5. Горшкова Н.В., Лебедева Н.Н. Взаимодействие государства и общества в системе налоговых отношений в Российской Федерации. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология, 2014, № 2 (21), с.245-251

3 Група	Место	Регион	4 Група	Место	Регион
	42	Челябинская область		62	Амурская область
	43	Тверская область		63	Пермский край
	44	Пензенская область		64	Томская область
	45	Алтайский край		65	Республика Коми
	46	Волгоградская область		66	Карачаево-Черкесская Респ.
	47	Ивановская область		67	Забайкальский край
	48	Костромская область		68	Республика Башкортостан
	49	Республика Саха (Якутия)		69	Чувашская Республика
	50	Курганская область		70	Республика Хакасия
	51	Приморский край		71	Республика Бурятия
	52	Магаданская область		72	Архангельская область
	53	Республика Татарстан		73	Иркутская область
	54	Хабаровский край		74	Республика Марий Эл
55	Республика Мордовия	75	Республика Карелия		
56	Республика Дагестан	76	Удмуртская область		
57	Вологодская область	77	Республика Ингушетия		
58	Ульяновская область	78	Республика Калмыкия		
59	Мурманская область	79	Кировская область		
60	Немецкий АО	80	Кабардино-Балкарская Респ.		
61	Чеченская Республика	81	Республика Тыва		

Составлено по [2].

Самыми безопасными по числу преступлений среди мигрантов являются: Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Кировская область, Кабардино-Балкарская Республика и Республика Тыва. Очевидно, что эти регионы менее привлекательны, из-за территориального положения, а также количества свободных рабочих мест.

Безусловно, миграция – это положительное явление, особенно, трудовая. Ведь, наша страна огромна, и рабочих мест также много, и зачастую трудовые мигранты готовы работать за гораздо меньшее вознаграждение. Анализируя показатели преступности внешних мигрантов, стало ясно, что ситуация не критична, и доля преступлений невелика, в тоже время ситуация с внутренней миграцией достаточно сложная.

Проведя простейший анализ реальных статистических данных о преступности, стало ясно, что та ситуация, которая описывается в средствах массовой информации, не полностью соответствует истине, доля преступлений, совершенных иностранными гражданами и лицами без гражданства очень мала (в 2012 составила 1,8 % от общего числа).

На мой взгляд, подобный резонанс обусловлен возросшей «мигрантофобией» среди населения. Преступление мигранта, даже менее тяжкое, затрагивает

діяльності дозволяє знайти своє місце на ринку бізнесменам-початківцям, а також підвищити ефективність функціонування великих підприємств, зокрема тих, що виготовляють і просують на ринку продукцію промислового використання.

Література:

1. Новини України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profi-forex.org/novosti-mira/novosti-sng/ukraine/entry1008170344.html>.

2. Національний електронний каталог товарів (депозитарій) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.gslua.org/uk/services/depos.csp>.

Погребна А.В.

Національний університет харчових технологій

ВПЛИВ ТНК НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У сучасному глобальному економічному просторі важливу роль відіграють транснаціональні корпорації, які визначають розвиток світової економіки, завоюють нові ринки збуту і прагнуть розширення своєї економічної влади. Для сучасної України транснаціоналізація підприємств може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці. Разом з тим діяльність ТНК дає приймаючим країнам не тільки додаткові можливості для економічного зростання і розвитку, але може знижувати рівень економічної незалежності, впливаючи на формування державної політики регулювання ринків та секторів національної економіки, зовнішньоторговельну, фінансову політики тощо.

Дослідженню сутності ТНК та особливостям їх впливу на економіку України присвячено чимало праць зарубіжних та вітчизняних вчених: Д. Дайкер, Дж. Даннінг, О.А. Беззубченко, В.М. Кочетков, В.М. Мотриченко, М.П. Овчарук, С.О. Якубовський та ін. Проте, недостатньо розкритою залишається проблема впливу світових ТНК на вітчизняну економіку.

Транснаціональні корпорації (ТНК) – корпорації, які мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів (конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [3]. Транснаціональна корпорація (ТНК) – велика фірма (або об'єднання фірм різних країн), що має зарубіжні активи (капіталовкладення) і суттєво впливає на яку-небудь сферу економіки (або декілька сфер) в міжнародному масштабі. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не

товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва [4].

Основними чинниками появи ТНК у світовій економіці стали: пошук нових ринків виробництва та збуту, дешевих ресурсів та робочої сили, зниження витрат виробництва, зростання конкурентоспроможності та максимізація прибутків. При виборі приймаючої країни компанії оцінюють географічне положення, наявність необхідних ресурсів, політичну та економічну стабільність, систему державного оподаткування, митний контроль, розвиток інфраструктури, ступінь іноземного інвестування тощо. В результаті ТНК отримують найвигідніші умови господарської діяльності та можливість впливати на економічну систему країни [2].

Основними ознаками ТНК є:

- здійснення виробництва товарів або послуг, не менше ніж у 6 країнах;
- частка іноземних працівників становить не менше ніж 25%;
- структура активів складає не менше ніж 25% капіталовкладень за кордоном;
- річний обсяг не менше 1 млрд дол.;
- обсяг реалізації товарів за межами головної материнської компанії складає не менше 20 %;
- єдина стратегія управління розвитку національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК.

До позитивного впливу ТНК на економіку України належать: застосування технологічних та маркетингових інновацій, які залишаються у країні-реципієнті навіть після згорання діяльності ТНК; зниження безробіття за рахунок створення додаткових робочих місць; підвищення кваліфікаційного рівня робочої сили за рахунок організаційно-маркетингових інновацій всіма підрозділами ТНК; збільшення обсягу інвестиційних ресурсів, що активізує інвестиційну діяльність в країні. У той же час присутність іноземних ТНК на ринку країни створює серйозні проблеми: експансія іноземними компаніями перспективних секторів економіки та витіснення або знищення вітчизняних конкурентів; розташування в приймаючій країні шкідливого виробництва; недоотримання доходів держбюджетом за рахунок використання внутрішніх цін; уникнення або зниження податкових платежів ТНК за рахунок виведення прибутків в країну з більш лояльним оподаткуванням [1].

Для подолання негативних наслідків діяльності ТНК українському уряду слід:

- ухвалити законодавчі акти, в яких було б чітко прописано межі та контроль за діяльністю ТНК;
- здійснити модернізацію вітчизняних підприємств, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняної продукції;
- вкладати фінансові ресурси у власне виробництво; створювати сприятливий інвестиційний клімат та бізнес-клімат для залучення інвестицій та удосконалювати вітчизняне законодавство [3].

Тепер поговорим о республиках Северного Кавказа. По нашим данным преступность на Северном Кавказе достаточно низкая. Сложно сказать, в чем причина, возможно, в том, что кавказцы потребляют гораздо меньше алкоголя, а как мы знаем, очень много преступлений совершается на бытовой почве и в состоянии алкогольного и наркотического опьянения. Однако, как утверждают, многие политики, на Северном Кавказе высокий уровень коррупции, а правоохранительные органы просто не регистрируют все совершенные преступления. Ведь в сводках новостей мы постоянно слышим о событиях в Дагестане, Чечне. За 2013 год произошло 7 крупных терактов с большим числом жертв[4]. Если говорить о преступности внешних мигрантов на Северном Кавказе, то она низкая из-за того, что внешних мигрантов очень мало, в связи с нестабильной ситуацией. В подтверждение этому можно добавить, что недвижимость на Северном Кавказе намного дешевле, а инвесторы боятся вкладывать деньги в строительство.

Подробные расчеты по каждому кластеру приводить не будем, составим рейтинг регионов, а также проанализируем средние показатели по каждой группе.

Таблица 1

Рейтинг регионов Российской Федерации по числу преступлений (% от общего числа преступлений) в 2012 году

	1 Группа		2 Группа	
	Место	Регион	Место	Регион
	1	Московская область	21	Самарская область
	2	г.Москва	22	Тюменская область
	3	Ямало-Немецкий АО	23	Новгородская область
	4	Смоленская область	24	Владимирская область
	5	г.Санкт-Петербург	25	Воронежская область
	6	Калужская область	26	Республика Адыгея
	7	Ханты-Мансийский АО	27	Рязанская область
	8	Ленинградская область	28	Липецкая область
	9	Брянская область	29	Новосибирская область
	10	Псковская область	30	Нижегородская область
	11	Тульская область	31	Орловская область
	12	Белгородская область	32	Калининградская область
	13	Республика Сев. Осетия-Алания	33	Ростовская область
	14	Камчатский край	34	Саратовская область
	15	Оренбургская область	35	Красноярский край
	16	Краснодарский край	36	Сахалинская область
	17	Свердловская область	37	Чукотский АО
	18	Курская область	39	Ставропольский край
	19	Ярославская область	40	Тамбовская область
	20	Астраханская область	41	Республика Алтай

среди иностранных граждан и лиц без гражданства и на основе несложных расчетов составим рейтинг регионов по числу преступлений, совершенных иностранными гражданами и лицами без гражданства.

Для этого воспользуемся данными о численности постоянного населения на конец года, тыс. чел., всего зарегистрированных преступлений и количество преступлений, совершенных иностранными гражданами и лицами без гражданства, найдем процент преступлений, совершенных мигрантами, а также число преступлений на тысячу населения.

Для удобства рассмотрения разделим регионы по числу преступлений, совершенных иностранными гражданами и лицами без гражданства (в % от общего числа) на четыре группы (кластера), объединения нескольких однородных элементов, которые могут рассматриваться самостоятельно.

Рассмотрим первый кластер. Именно здесь совершается больше всего преступлений. Лидерами являются: Московская область, г. Москва, Ямало-Немецкий АО, Смоленская область и г. Санкт-Петербург. Отметим, что главным фактором является для нас преступность мигрантов, а общая преступность как добавочный, и поэтому, лидером по общему числу преступлений является уже член четвертого кластера – Амурская область (56,5 преступлений на тысячу человек). Самым безопасным является Чеченская республика (2,96 преступлений на тысячу человек).

Заметим, что Северная Осетия-Алания – единственная из республик Северного Кавказа, попавшая в первую группу, что обусловлено тем, что в регион идет постоянный отток беженцев из Южной Осетии, которые регистрируются как граждане другого государства. Ямало-Немецкий АО и Ханты-Мансийский АО также вошли в первую группу. Известно, что Ханты-Мансийский АО является лидером по добыче нефти (60% от общероссийского объема[4]), также выделяется по объему промышленного производства и производству электроэнергии. Ямало-Немецкий АО – крупнейший источник газа. Эти регионы относятся к социально-обеспеченным, уровень жизни высок (доходы выше среднероссийского).

В 2011 г. в органы службы занятости населения Ханты-Мансийского АО за содействием в поиске подходящей работы обратились 60064 чел., что на 15,3 % меньше, чем в 2010 г. Заявленная работодателями в службу занятости населения потребность в работниках в 2011 г. составила 124,5 тыс. вакансий, что на 18,6 тыс. рабочих мест больше аналогичного показателя 2010 г.[3]

Это говорит о том, что трудовых ресурсов в регионе не хватает, а если точнее, то рабочих специальностей. В регион также поступают вынужденные переселенцы. Это и обуславливает тот факт, что данный регион попал в первую группу. Аналогичная ситуация в Немецком АО. Нехватка рабочих обуславливает приток как внешних, так и внутренних мигрантов. На мой взгляд, данному региону просто необходимы трудовые мигранты, как внутренние, так и внешние.

Враховуючи позитивний і негативний вплив зарубіжних ТНК на національну економіку, уряду необхідно розробити гнучкі механізми регулювання їх діяльності з метою збереження національних інтересів з нарощуванням обсягів іноземного інвестування, які є необхідними для розвитку економіки України.

Література:

1. Иванова М.О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки / М.О.Іванова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. –№2(17).
2. Крилова КВ. Вплив транснаціоналізації на національну економіку та безпеку держави / Крилова К.В., Серебренніков Б.С. // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2013. – Вип. 7.
3. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М.П.Овчарук, В.М. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2013. – №3. –С.61-67.
4. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України / І.О. Пенська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С.114-124.

ФИНАНСОВИ ОТНОШЕНИЯ

Ильбалиева А.Ш.

Астраханский государственный технический университет, Россия

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Финансовое состояние характеризуется состоянием капитала в ходе его круговорота и способностью компании финансировать свою деятельность. Для того чтобы предприятие развивалось, поддерживало сбалансированность своих активов и пассивов в изменяющихся условиях и гарантировало постоянную платежеспособность, оно должно быть финансово устойчивым.

Для обеспечения финансового устойчивости рассматриваемое предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, хорошим качеством активов, достаточным уровнем рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств. В таблице 8 рассчитаны показатели финансовой устойчивости на основе данных бухгалтерского баланса и формул (7), (8), (9), (10).

$$\text{Кoeff. финансовой зависимости} = \frac{\text{Обязательства}}{\text{Активы}} \quad (7)$$

$$\text{Кoeff. автономии} = \frac{\text{СК}}{\text{Активы}} \quad (8)$$

$$\text{Кoeff. маневренности СОС} = \frac{\text{СОС}}{\text{СК}} \quad (9)$$

$$\text{Кoeff. коэффициент обеспеченности СС} = \frac{\text{СК} - \text{Внеоборот. активы}}{\text{Оборот. активы}} \quad (10)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал.

Таблица 8

Показатели финансовой устойчивости ОАО «Газпром»

Показатели	Рекомендуемое значение	2012	2013	2014	Изменение			
					+/-		%	
					2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
Кoeff. финансовой зависимости	0,5-0,7	0,21	0,23	0,26	+0,02	+0,03	+9,52	+13,04

8. Глоссарий [Электронный ресурс] / «Russtaff» – профессионалы HR- аутсорсинга. – Режим доступа: <http://ay-staff.com/glossariy> (дата обращения: 02.04.2016).

9. Черникова О.П. Факторы производственного риска угольной шахты // Современные тенденции в науке: новый взгляд. Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. Тамбов, 2011. С.150-151.

10. Несколько слов об аутсорсинге [Электронный ресурс] / Помощь кадровику и бухгалтеру – Режим доступа: <http://kdpconsulting.ru/kadroviiy-management/1066-neskolko-slov-ob-aoutsorsinge.html> (дата обращения: 02.04.2016).

11. Черникова О.П. Управление производственным риском угольной шахты // Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты. Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции: в 7 частях. 2012. С.147-149.

12. Нифонтов А.И., Тюфякова О.П. Сбалансированная система показателей как технология управления угольным бизнесом // Наукоемкие технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006. С.105-110.

Бокова Н.А.

Магистрант 1 курса института мировой экономики и финансов Волгоградский государственный университет, Россия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ КАК ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Статистические данные, взятые с сайта Генеральной прокуратуры[2] говорят о том, что ситуация с преступностью не вызывает опасений, и в 2012 году по России составляет 42650, то есть 1,85% от общего числа совершенных преступлений. Но, к сожалению, здесь не учитываются преступления совершенные внутренними мигрантами, например, с Северного Кавказа.

По данным средств массовой информации [1,4,6], виновниками терактов стали уроженцы Дагестана. На мой взгляд, именно Дагестан представляет собой большую террористическую угрозу. Люди боятся за свою жизнь, и тем самым начинают негативно относиться ко всем мигрантам, будь они что внешние, что внутренние.

Так как преступления совершенные внутренними мигрантами, к сожалению, не выделяются в отдельную графу, рассмотрим ситуацию с преступностью

управления персоналом с максимальной эффективностью; возможность концентрировать свои ресурсы на основной деятельности; оптимизация работы компании за счет формирования высококвалифицированного профессионального коллектива; снижение затрат на собственный персонал; уменьшение продолжительности и повышения качества выполнения бизнес-процесса; снижение рисков [9].

Среди недостатков выделяют: недостаточность возможностей управляющего воздействия, что может привести к снижению эффективности рассматриваемого бизнес-процесса и увеличению затрат на обслуживание; уровень профессионализма сотрудников аутсорсинговой компании может оказаться недостаточным для выполнения работ или оказания услуг на необходимом уровне; наличие рисков утечки информации конфиденциального характера в результате предоставления нерегулируемого доступа к документам и базам данных [10].

Поэтому при выборе аутсорсинговой компании необходимо учитывать следующие факторы [11]: репутация компании и опыт работы на рынке; стоимость услуг; документы и сведения, запрашиваемые для работы; технологическая база.

Эффективность применения аутсорсинга в конечном итоге будет зависеть от следующих показателей [12]: экономии затрат на производство и реализацию продукции; повышения качества бизнес-процесса, передаваемого на аутсорсинг и сокращения времени его выполнения.

Литература:

1. Черникова О.П. Мотивация персонала горных предприятий в условиях кризиса // Современные научные достижения – 2014. Materiály X mezinárodní vědecko-praktická konference. 2014. С. 3-5.
2. Аутсорсинг / под ред. Н. А. Коник. – М.: КНОРУС, 2008. – 175с.
3. Рубин А.Г. Особенности инновационной составляющей операционной стратегии предприятия // Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы (сборник статей международной научно-практической конференции). – Краснодар, 2014. – С. 161–164.
4. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Под. ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
5. Аалдерс Р. Аутсорсинг: практическое руководство / пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2003. – 47 с.
6. Черникова О.П. Управление персоналом в условиях аутсорсинга структурных подразделений горнодобывающих компаний // Теория и методы развития интегрированных организационно-производственных структур в условиях экономического кризиса. Всероссийская научная сессия: сборник научных трудов. 2010. С.92-93.
7. Матющенко Н.С., Пруидзе Е.Ш. Правовые основы научной деятельности вуза в условиях глобализации высшего образования // Вестник СГУТиКД. – 2009. –№ 2 (8), С. 88–98.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	< 0,7	0,27	0,3	0,35	+0,03	+0,05	+11,11	+16,67
Коэффициент автономии	> 0,5	0,79	0,77	0,74	-0,02	-0,03	-2,53	-3,9
Коэффициент маневренности собственного оборотные средства	0,2-0,5	0,18	0,21	0,2	+0,03	-0,01	+16,67	-4,76
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	>=0,1	0,16	0,17	0,05	+0,01	-0,12	+6,25	-70,59

На основе данных таблицы 8 составим гистограмму и сделаем выводы.

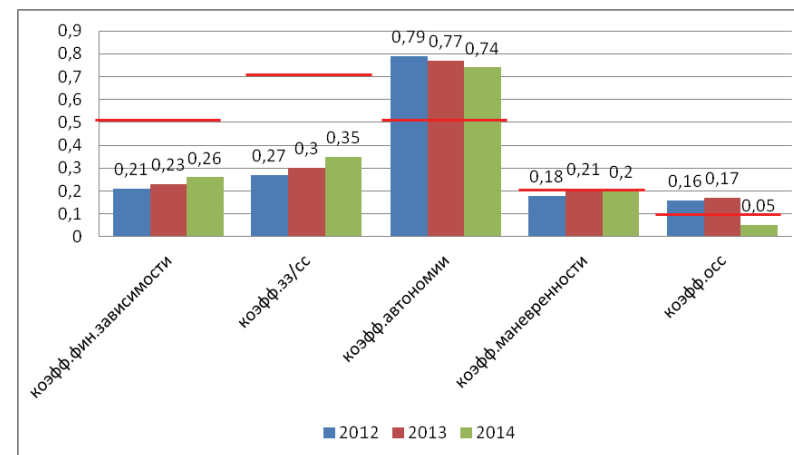


Рисунок 10 – Динамика показателей финансовой устойчивости за 2012-2014 гг.

По гистограмме заметна положительная тенденция повышения коэффициента финансовой зависимости, в 2013 году прирост составил 9,52%, а в 2014 году – 13,04%. Однако на протяжении всего рассматриваемого периода значения показателя не соответствует рекомендуемому. В 2014 году доля заемных средств во всей структуре капитала предприятия составила 0,26, что свидетельствует о минимальной зависимости компании от внешних источников финансирования. Данное значение коэффициента говорит о слишком осторожном подходе орга-

низации к привлечению заемного капитала и об упущенных возможностях повысить рентабельность собственного капитала за счет использования эффекта финансового рычага.

В период за 2012-2014гг. коэффициент соотношения заемных и собственных средств не превышал рекомендованного значения. По рисунку 10 заметен рост показателя, что можно рассматривать как положительный фактор, так как свидетельствует о повышении сбалансированности заемных и собственных средств. В 2014 году на каждый рубль собственных средства приходится 0,35 рублей привлеченный средств. Слишком низкое значение коэффициента финансового рычага – повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечение в деятельность заемных средств.

Коэффициент автономии медленно уменьшается на протяжении рассматриваемых лет, в 2014 году он составил 0,74, что все еще выше нижней границы допустимого значения. В мировой практике считается оптимальным значение 30-40% собственного капитала. Но в любом случае данный показатель сильно зависит от отрасли, а точнее от соотношения в структуре организации внеоборотных и оборотных активов. Так как у ОАО «Газпром» высокая доля внеоборотных активов (фондоемкое производство), то требуются большой объем долгосрочных источников для их финансирования, а значит доля собственного капитала тоже высокая. Следовательно, высокое значение коэффициента автономии оправдано и может рассматриваться как удовлетворительное.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. По рисунку 10 видно, что в 2012 году показатель был меньше рекомендуемого значения, но в последующие года коэффициент соответствовал установленному условию, что свидетельствует о повышении гибкости в использовании собственного капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности. В период с 2012 года по 2013 год показатель соответствовал установленному значению, однако в 2014 году произошел спад на 70,59%, таким образом коэффициент упал до 0,05, что характеризует один из признаков несостоятельности организации.

Данный коэффициент не имеет распространения в западной практике финансового анализа. В российской практике коэффициент был введен нормативно Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. N 31-р и ныне не действующим Постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. N 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий». Согласно указанным документам, данный коэффициент используется как признак несостоятельности

основным критерием прочности взаимного сотрудничества становится совершенствование только одного бизнес-процесса [4].

Важными аргументами в пользу развития аутсорсинга являются: экономия затрат; прозрачность, контролируемость и управляемость бизнеса; реализация стратегических целей; поддержание роста; гарантия надежности и высокого качества предоставляемых услуг. Это обусловлено тем, что аутсорсер имеет возможность специализироваться в узкой области работ или услуг, используя своих лучших специалистов, применяя передовые технологии и современное оборудование, актуальную информацию и постоянно накапливая опыт обслуживания клиентов.

Практическим результатом применения аутсорсинга является возможность направлять собственные ресурсы организации на выполнение основных бизнес-процессов, которые составляют ее сильную сторону, на то, что организация умеет делать лучше других [5].

Например, передав управление персоналом аутсорсинговой компании, организация может сосредоточить в своих руках высокие достижения в области науки, техники и технологий для улучшения качества своей продукции (работ, услуг), обеспечив максимальное удовлетворение ожиданий потребителя.

Управление персоналом в условиях аутсорсинга (кадровый аутсорсинг) на сегодняшний день используется европейским и американским бизнесом в объеме 80%. В России же он находится лишь на начальном этапе своего развития [6]. В России прибегают к услугам агентств в основном для кадрового делопроизводства или расчета заработной платы.

С развитием частного бизнеса и появлением иностранных компаний на российском рынке понадобились специалисты по ведению бухгалтерского учета, кадрового делопроизводства, подбора, обучения, оценки и адаптации персонала и др. Появившиеся кадровые агентства расширяют перечень предлагаемых услуг, поэтому можно говорить о развитии системы аутсорсинга в сфере управления человеческими ресурсами [7].

Функции управления персоналом включают в себя: разработку стратегии управления человеческими ресурсами; развитие и подготовка работников; подбор кадров; расчет заработной платы; управление поощрениями и наказанием работников; информационная и техническая поддержка; кадровое делопроизводство; управление внутренним климатом организации; подготовка отчетов и аналитических материалов.

В сфере управления персоналом на аутсорсинг могут передаваться следующие процессы: ведение трудовых договоров и внутреннего нормативного документооборота, связанного с трудовыми отношениями; оформление приема и увольнения; оформление отпусков и командировок; оформление приказов по персоналу; оформление штатного расписания и табеля учета рабочего времени [8].

К преимуществам использования аутсорсинга в системе управления персоналом предприятий относятся: возможность привлекать лучших специалистов для

УПРАВЛЕНСКИ РЕСУРСИ НА РАБОТИ

Маслинникова М.А.

Сибірський державний індустріальний університет, Росія

АУТСОРСИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Роль специалистов по управлению персоналом отражает понимание ими того, как успех управления рабочей силой способствует достижению стратегических результатов бизнеса.

Работа с человеческими ресурсами требует высокой квалификации менеджеров. Однако решение стратегических задач часто вытесняют обязательные задачи, которые отнимают большую часть времени менеджера по управлению персоналом. [1] Последнее время в этом на помощь современным предприятиям приходят аутсорсинговые компании. В данной статье описана эффективность управления персоналом в условиях аутсорсинга.

Аутсорсинг – это передача компанией части обеспечивающих бизнес-процессов привлекаемой организации (аутсорсеру), являющейся экспертом в данной области, для их наилучшей реализации и функционирования [2].

Как правило, аутсорсинговая компания специализируется на осуществлении передаваемого бизнес-процесса. При реализации такой схемы аутсорсер выступает в роли подрядчика, а организация, передающая бизнес-процесс – в роли заказчика.

На сегодняшний день аутсорсинг можно считать инструментом деятельности высокоэффективного и конкурентоспособного бизнеса. Передача второстепенных функций сторонним специалистам и концентрация предприятия на основных (главных) функциях позволяет компании занять лидирующие позиции на рынке [3].

Применение аутсорсинга подразумевает приобретение услуг. Аутсорсинг предполагает привлечение третьей стороны для решения проблем организации во взаимоотношениях с внешней средой, а также внутренних проблем предприятия, связанных с реализацией конкретных бизнес-процессов.

Аутсорсинг отличается от других форм взаимосвязей между организацией и другими компаниями. Основными отличительными чертами аутсорсинга от других видов сотрудничества являются: строгая зависимость аутсорсинговой компании от потребностей заказчика; отношения четко ограничены рамками исполняемого бизнес-процесса, что позволяет снизить риск потери конфиденциальной коммерческой информации, свойственной другим видам сотрудничества;

организации. Следует отметить, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа, большинству предприятий сложно достичь указанного значения коэффициента.

Можно сделать вывод, что ОАО «Газпром» имеет низкую степень зависимости от внешних кредиторов. Уровень финансовой устойчивости можно рассматривать удовлетворительным, так как большинство показателей соответствуют рекомендованному значению. Однако для хорошей финансовой стабильности предприятию не хватает собственных оборотных средств.

Литература:

1. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник./ Под ред. д.э.н., проф. Н.Ф. Самсонова. – М.: "ИНФРА-М», 2006.
2. Баранов В.В. Финансовый менеджмент. – М.: Изд-во «Дело», 2002.
3. Вэй Ли, Черногорский С.А. Анализ бухгалтерской отчетности и принятие управленческих решений. – М.: Изд.дом «Герда», 2005.
4. Налетова И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2004.
5. <http://www.gazprom.ru/> – Официальный сайт ОАО «Газпром»

Пристенська М. Ю., студентка гр. СФК-15

Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шелест О. Л.

ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із завдань менеджменту підприємства у процесі його функціонування є забезпечення стійкого фінансового стану, що дозволяє ефективно функціонувати на ринку, бути привабливим для інвесторів та надійним кредитором. Досягти цього неможливо без здійснення аналізу та забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства.

Дослідженню цих питань присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Брігхем С. Ф., Хорна Дж. К., Ван, Ерхардта М. С., Ковальова В. В., Савицької Г. В., Чумаченька Г. В., Бутинця Ф. Ф., Мниха Є. В., Кірейцева Г. Г., Лахтіонової Л. А., Білик М. Д., Поддєрьогіна А. М. та ін., в яких досліджуються питання визначення сутності цих понять, а також показників їх оцінки. Але проблема полягає у тому, що вчені по-різному трактують ці поняття і немає єдиного підходу до визначення відмінностей між ними, що призводить до підміни понять і існування розбіжностей у методиці та формулах, що використовуються для їх розрахунку.

У спеціальній літературі досить часто ототожнюють поняття «ліквідність» та «платоспроможність», незважаючи на те, що кожне з них має свій власний економічний зміст. При визначенні поняття «ліквідність» застосовуються такі категорії як «ліквідність активів», «ліквідність підприємства», «ліквідність балансу», що дозволяють більш повно охарактеризувати здатність підприємства розраховуватись за своїми поточними зобов'язаннями.

Ліквідність підприємства, на відміну від платоспроможності, визначається наявністю оборотних засобів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, хоча б із порушенням строків погашення, передбачених контрактами.

Отже, платоспроможність залежить від ступеня ліквідності, але є більш мінливим поняттям, оскільки залежить від спроможності розраховуватись за своїми зобов'язаннями саме у визначений момент часу. Якщо діяльність підприємства є стабільною, у нього формується стійка структура активів та пасивів, що дозволяє забезпечити його ліквідність. Але платоспроможність при цьому може бути порушена, якщо надійшов строк оплати зобов'язань, а у підприємства через затримку платежів немає грошових коштів для цього. Тобто, якщо затримка платежів носить короткостроковий характер та не є систематичним явищем, тимчасово порушується платоспроможність, але підприємство залишається ліквідним. Якщо така ситуація стає перманентною, в остаточному підсумку це призводить і до порушення ліквідності.

Вивчення розрахунку коефіцієнтів ліквідності показало, що часто одні й ті ж показники зустрічаються під різними назвами, їх нормативні значення різняться, а розрахункові формули однакових за змістом показників можуть формуватися за різними методиками.

Найчастіше серед коефіцієнтів ліквідності можна зустріти такі: коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності. Однак, ці показники при їх позитивних моментах мають ряд недоліків:

- по-перше, всі коефіцієнти є статичними, оскільки їх розраховують на основі балансу, який характеризує стан підприємства на певну дату, тобто при обчисленні цих показників враховується не справжній рівень ліквідності господарюючого суб'єкта, а орієнтований на минулі дані. Тому виникає необхідність аналізу коефіцієнтів за кілька періодів;

- по-друге, коефіцієнти часто не дають реальної картини стану ліквідності й платоспроможності, бо є можливість завищення величин показників у результаті включення до складу поточних активів неліквідних запасів товарно-матеріальних цінностей, невиправданої дебіторської заборгованості та ін. Оскільки неплатежі останнім часом стали поширеним явищем, то значна частина дебіторської заборгованості відтермінована, а деяка не буде погашена взагалі. У результаті цього сума дебіторської заборгованості збільшується в балансі саме внаслідок низької платіжної дисципліни, а не зростаючої ділової активності підприємства.

of production. It all depends on the scale of production and market conditions. As the wear of the growth of fixed assets there is a need in their reconstruction and technical re-equipment.

Depending on the outcome:

- on production growth;
- on improving the quality of products;
- on resource savings;
- on an increase in the number of jobs.

According to ownership:

- Private;
- State.

According to sources of funding:
eigenvalues (amortization, profit);

-zaemnye (loans);

Attraction (by issue of shares).

The ratio between own and borrowed investment generates financial soundness indicators. Normally, when their own funds when investing about 70%, loans – 30%. Different sources have different value to the enterprise. It is necessary that the relation between the investment sources is optimal. The main task – to reduce the costs associated with the investment.

Thus, the competitiveness – a complex economic category, which depends on many external and internal factors. The investments can lead to such results:

- A new, updated technical and technological base;
- The necessary staff, ready to change;
- Increasing product sales volume;
- Gradual strengthening of the market;
- Financial performance;
- Financial stability and solvency of the company.

However, it should be noted that the investment process is a complex mechanism, which requires the management of quality management and a certain time. In case of failure, the company should review all stages of decision-making, and to find the reasons for this result.

- The modernization or replacement of material and technical base, research and development;
- Retraining of personnel structure;
- market research;
- Hiring from professionals;
- Diversification of production;
- Reorganization of the management system, and so on..

Invested funds will contribute to the development of the enterprise. To do this, of course, it requires a certain time. FMO shall identify priority issues, to conduct extensive market research to study the actual needs. According to the results of research to begin to develop new products or improve old ones. Also, great attention should be paid to the price of the product, it is only at the competent pricing to market policy will be successful.

For purposes of analysis, planning and investment can be classified in several ways, which makes it possible to better understand the nature of investment. The most common is the following classification:

According to investment projects:

- Financial investment – an investment of money in securities, stocks, bonds, debt law on deposit accounts at the bank under a certain percentage;
- A real investment – investment in its creation and development of production;
- Investments in intangible assets – an investment in research, training, advertising, purchase of new technologies for the use of licenses.

The relationship between the real and financial investment should be as follows. At the initial stage of development of the company the bulk of investments goes to the real sector, and in the future – also for the purchase of shares of enterprises serving the enterprise and supplying it with raw materials (financial investment).

For the duration of the investment:

- kratkosrochnye (up to 1 year);
- dolgosrochnye.

The main instruments of short-term investments are bank deposits, notes, certificates and marketable securities.

Long-term investment – an investment in the real sector. These include long-term financial investments, such as shares in subsidiaries in the charter capital of other companies.

The goal of long-term investment is the augmentation of fixed and current assets of the company.

As forms of reproduction in the real sector:

- on the creation of the object of business activity;
- on the expansion of production;
- on reconstruction, modernization.

The structure of investments in these areas depends on the stage at which the enterprise is located. The initial investments are made to create an object. At a time when the product is in demand on the market, the investments are directed to the expansion

Таких причинно-наслідкових зв'язків є значна кількість і вони залежать від конкретних умов господарювання;

- по-третє, в сучасних умовах в Україні відсутні орієнтовні (нормативні) величини зазначених вище коефіцієнтів, які розраховані на основі глибокого аналізу стану підприємств різних галузевих структур.

Саме тому, оцінку ліквідності та платоспроможності необхідно здійснювати на основі комплексного підходу, з вивченням факторів впливу, тенденції зміни стану ліквідності та своєчасного реагування.

На підставі використання моделей часових рядів та регресійних моделей для встановлення впливу одного показника на другий, було проведено прогноз значень інтегральних показників за умови збереження тенденцій та визначено прогнозні значення інтегрального показника фінансової стійкості при умові різних прогнозованих значень інтегрального показника ліквідності. З приведених розрахунків отримано, що результати інтегральних показників ліквідності та фінансової стійкості мають оптимальні значення за нейтральним сценарієм. Значення інтегрального показника за песимістичним сценарієм припустимо, але відповідне значення інтегрального показника фінансової стійкості не достатньо високе. Використання сценарного підходу необхідно для прийняття оптимальних фінансових та управлінських рішень для вдосконалення політики управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства .

Юрін Є.Г., к.е.н., доцент кафедри фінанси і кредит, Худор С.М., магістрант

*Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
ВНЗ ВМУРол «УКРАЇНА», Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА НЕДОЛІКИ ФІНАНСОВИХ АСПЕКТІВ ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Через значний вплив сукупності дестабілізуючих чинників сучасна вітчизняна економічна дійсність характеризується гострими кризами галузей народного господарства. Дослідженням питань діагностики кризи і банкрутства підприємств на основі фінансових індикаторів присвячено праці багатьох відомих зарубіжних вчених-економістів: Е. Альтмана, В. Бівера, Ю. Бріггема, Л. Гапенські, Р. Таффлера, Г. Тішоу, У. Ліса, Д. Чессера та ін. Разом з тим, вивчення зарубіжного методичного інструментарію свідчить про неможливість його застосування для діагностики фінансової кризи українських підприємств через часову й параметричну невідповідність, макроекономічні відмінності та інші фактори.

Так, аналіз вітчизняних і зарубіжних методів прогнозування банкрутства показує, що жоден з них не можна вважати досконалим. Не дивлячись на те, що зарубіжні методи мають позитивні якості: включають невелику кількість показників (від 3 до 7), припускають інтегральну оцінку, мають кількісні критерії оцінки, розраховані на основі великого масиву статистичної інформації, їх використання утруднене у зв'язку з особливостями сучасної української економіки. Методи, розроблені українськими фахівцями, мають ряд недоліків і недоробок, які також не дозволяють їх використовувати на практиці. А саме, вітчизняні методи громіздкі, використовують дублюючі показники, критерії оцінки не обґрунтовані.

Крім того, всі розглянуті моделі прогнозування банкрутства засновані на аналізі фінансового стану підприємства. Але для того, щоб з'ясувати реальні істини виникнення кризи необхідно розглядати і багато інших сторін виробничо-господарської діяльності, необхідний чіткий набір ознак і показників кризового розвитку, методологія їх розрахунку і використання в процесі аналізу. Попередження кризових ситуацій можливе тільки на основі аналізу ситуацій і тенденцій з участю оцінки показників стану всіх сторін діяльності підприємства.

У зв'язку з цим представляється доцільним розробити новий підхід до прогнозування банкрутства українських підприємств, що враховує особливості діяльності вітчизняних підприємств, а також дозволяє своєчасно розпізнати причини негативних явищ, визначити масштаби кризового стану. Такий підхід повинен включати:

- виявлення і аналіз основних чинників і причин, що обумовлюють кризовий стан підприємства;
- кількісну оцінку дії тих або інших чинників;
- всебічний фінансовий аналіз, зокрема аналіз фінансових коефіцієнтів, що вимагають особливої уваги на різних стадіях життєвого циклу;
- інтегральну оцінку фінансового стану підприємства, що дозволяє зробити висновки про близькість підприємства до банкрутства.

Зміст і результати діагностики, що базується на такому підході, дозволять своєчасно одержати інформацію про стан і відхилення в розвитку досліджуваного підприємства, виявити причини, що породжують подібні тенденції, врахувати різну значущість фінансових коефіцієнтів на різних стадіях життєвого циклу, дадуть можливість визначити наявність і масштабність кризи, а також вжити відповідні заходи по його ліквідації або зниженню ступеня негативної дії.

Ми розглянули основні методи прогнозування банкрутства і зараз перед нами стоїть не менш складна задача – спробувати зіставити ці методи на предмет доцільності їх застосування в українських умовах. Для реалізації цієї мети нам необхідно обкреслити коло проблем, пов'язаних з розглянутими нами методами прогнозування банкрутства.

У загальному вигляді їх можна уявити таким чином:

1. Відсутність інформації про базу розрахунку вагових значень коефіцієнтів (Z-рахунку, R-рах. і т. д.). У цьому одна з причин складності застосування даного методу в нашій країні, оскільки у нас інші темпи інфляції, інші цикли макро- і мікроекономіки, а також інші рівні фондо-, енерго- і трудомісткості виробництва, продуктивності праці, інша податкова система. Через це можна сказати, що

Investing – a complex on the content and dynamics of the process, which the company released in a relatively independent production and financial activity and is called investment activities.

Investments (Latin investire -. Clothe) – investment in objects of entrepreneurial and other activity for profit or achieve a positive social effect. In a market economy, profit is the motive for investing activities. This goal is mediated by the production of specific goods, provision of services, which are recognized in the market; without this investment will be useless. Motive is enhanced if the reduced taxes, including income, especially if the property is legally entitled. This profit is expedient to refinance, t. E. To send it to a certain extent on the development of production.

In the economic literature investments are considered as an act of rejection of consumption goods for the sake of momentary better meet the needs in the coming years by investing in the objects of entrepreneurial activity. It is deeper in content definition, linking the two sides of understanding of investment – both invested capital and how capital that can achieve the intended result.

Thus, in a market economy is the essence of investment in a combination of two aspects of the investment process: capital costs and results, the comparison of those elements is the basis of economic evaluation of investment theory. Investments are made in order to obtain a certain result (profit) and become useless, if this result does not bring.

Competitiveness is a complex economic category. It can be defined as a single or multiple factors. At this point in the science and practice, there is no single indicator of competitiveness. Therefore, the competitiveness can be determined by a combination of several indicators characterizing the economic, financial, marketing, innovation, technical-technological and social sphere of the enterprise. In particular, the company's competitiveness indicators may be:

- The profitability of production;
- The share of the enterprise market products;
- Solvency of the company;
- The rate of renewal of the material and technical base;
- Capacity utilization, etc...

The level of performance is largely dependent on investments in industrial and financial activities. The investment climate in the region has a significant influence on the activities of individual companies. External factors have a negative impact on the competitiveness of the enterprise. In many situations, enterprises solve this problem at the expense of lower prices. But the decline in prices is caused by the cost savings that could eventually directly affect the quality of products. A certain percentage of consumers willing to buy products of low quality at low prices, but there are also those for whom the priority is quality. In general, all this leads to a decrease in the competitiveness of enterprises. In such a situation the company needs change.

Any changes occurring in the enterprise require investment. Investments can be directed to:

Сақтандыру компанияларының инвестициялық портфелін басқаруды жетілдіруді қарастыра отырып, сақтандыру резервтерін инвестициялаудағы басымдылық бағыттарына, инвестициялық портфельдің экономика-математикалық моделін және Қазақстанның сақтандыру компаниясының инвестициялық қызметінің механизмін жетілдіру перспективаларына байланысты ұсыныстар берілді. Сақтандыру компанияларының инвестициялық портфельдері үшін негізгі проблема – табыстылықтың төмен деңгейі. Сонымен қатар, сақтандыру компанияларының инвестициялық портфельдерінің өсуі үшін жоғарғы табысты және өтімді қаржылық инструменттер қажет. ойымызды тұжырымдайтын болсақ – қазіргі кезде бағалы қағаздар рыногында инвестициялық инструменттердің тапшылығы байқалады, ол сақтандыру компаниялары және зейнетақы қорларының инвестициялық әлуетін тұрақты өсуге негіздейді.

Қор қаражаттарын инвестициялау кезінде тәуекелді азайтып, табыстылықты жоғарлатудың классикалық әдістерінің бірі бағалы қағаздар портфелін қалыптастыру болып табылады. Әдетте, рыноктағы басқару үдерісінде жақсартылатын тәуекел табыс қатынасына негізделген инвестициялық сапа сатылады. Бұл портфель корпоративтік акциялардың, әр түрлі қамтамасыз етудің деңгейі мен тәуекелдіктері бар облигациялардың, мемлекет кепілдік беретін тіркелген табысы бар қағаздардың белгілі бір жиынтығы болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. «Қаржы қаражат» журналы №2, Алматы, 2007 жыл.
2. Құлшыбаев С., Ілиясов Қ. «Қаржы», – Алматы, 2005 жыл.
3. Сақтандыру компанияларының инвестициялық қызметінің халықаралық тәжірибесі // Материали международной научно-практической конференции, Алматы, 2006 жыл.

Даниярова К.М., Сауранова М.М.

INVESTMENT AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS

In today's economy, many companies are cutting production and sales volumes, respectively, declining cash flow, which ultimately leads to a general deterioration of the situation on the market. This process can be a stage of the life cycle of the enterprise. The negative dynamics of indicators shows a decline in the competitiveness of enterprises. In order to solve the problem the company needs to develop a strategy for its further development in the short and long term. One of the constituent elements of the strategy is the investment policy, which largely determines the competitiveness of enterprises.

невозможно механично використовувати приведені в моделях вагові значення коефіцієнтів в українських умовах.

2. Відсутність інформації про базу розрахунку критеріїв оцінки результатів, одержуваних при розрахунку моделі. У принципі, цей недолік властивий будь-якому розглянутому нами кількісному методу, будь то Z-рахунок Альтмана або модель R-рахунок, показники незадовільної структури балансу. На підставі тих же доводів, що були приведені вище, перевага можна було б віддати моделі R-рахунок.

3. Не враховується галузева специфіка діяльності підприємства. Тобто нормативні критерії оцінки значень тієї або іншої моделі носять загальний характер, а, отже, їх не можна назвати абсолютно достовірними.

4. Відсутність статистики банкрутств. Перш за все, мається на увазі відсутність багаторічної статистики, що стосується банкрутств підприємств.

5. Нарешті, найсерйознішою, на наш погляд, проблемою є проблема достовірності даних, що використовуються при прогнозуванні банкрутства, і взагалі сам процес отримання цих даних.

Отже в зарубіжній і вітчизняній практиці вже існує багато методів визначення ймовірності банкрутства підприємств, проте моделі, які пропонуються науковцями інших країн не завжди придатні для використання в економічних умовах України.

К.э.н. Стожарова Т.В, к.э.н Суходоев Д.В., магистр Иванова В.А.
Нижегородский государственный университет, Россия

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Для эффективной интеграции России в региональные экономические группировки требуется создания внутренних и внешних условий и реализация ее конкурентных преимуществ. Приоритетное значение приобретает решение финансовой службы организации о формах и условиях экспортных операций.

Исследования на промышленных предприятиях показали, что в период санкций многие предприятия находятся в неустойчивом финансовом состоянии, денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают их потребности [7,5]. В связи с этим руководству предприятия необходимо принять меры по повышению финансовой устойчивости за счет экспортных операций в другие страны.

Хотя есть и другие возможности улучшения взаимодействий при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Финансовым службам предприятия следует стараться поддерживать устойчивые партнерские отношения по экспорту и импорту продукции на оптимальном уровне. Снижение коэффициентов финансовой устойчивости и рентабельности ведет к ухудшению ликвидности. Поэтому руководству предприятий необходимо улучшить работу по этим показателям.

В современных условиях промышленные предприятия стремятся обеспечить эффективную финансовую деятельность, обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью, рентабельностью работы, решить дилемму финансового менеджмента: рентабельностью и ликвидностью [1,3]. Так как от рентабельности зависит ликвидность, то руководству предприятия необходимо выбрать политику оперативного управления текущими активами и текущими пассивами.

Анализ показал, что с точки зрения потребителей экспортная продукция конкурентоспособна по всем параметрам (качество, технологические характеристики, ассортимент и др.), кроме цены [2,4]. Основным фактором, обуславливающий конкурентоспособность экспортной продукции это отличное качество, на втором месте технологии обработки.

Экспортные и импортные операции в информационном пространстве имеют различные финансовые взаимодействия. Покупатель экспортной продукции имеет отношения с отделом экспорта предприятия, который, в свою очередь, взаимодействует с отделом импорта. В этих взаимоотношениях имеется дублирование информации о финансовых расчетах, так как чаще всего банк покупателя экспортной продукции не взаимосвязан с банком продавца импорта [6,8]. Это затрудняет проведение финансовых операций (рис.1).



Рис.1. Информационное пространство финансовых взаимодействий.

Сақтандыру компанияларының активтерін инвестициялық басқару тиімділігі тек қана жұмысқа қабілетті модельдердің іске асуымен мүмкін болады. Портфельдік инвестициялау инвесторларға бірнеше қосымша басымдықтар беретін активтерді әртараптандыруды көздейді Біріншіден, ұлттық рыноктағы мөлшермен салыстырғанда әлуетті мүмкін болатын инвестициялық инструменттердің саны ұлғаяды. Екіншіден, портфельдің әртараптандырылуы, есебінен «тәуекел-табыс» ара қатынасының тиімдірек болуына мүмкіндік береді, бұл бір елден көбірек эмитенттердің бағалы қағаздар портфеліне қосылу мүмкіндігін туғызады және бұл тек бір ғана елдің эмитенттерінің бағалы қағаздарын инвестициялаудан гөрі тиімдірек. Сондықтан да, инвестициялау кезінде портфельге қосу үшін әлуетті активтер спектрін кеңейту, берілген тәуекел үшін жоғарырақ табыстылыққа немесе берілген табыстылық үшін төменірек тәуекелге әкеледі. Бағалы қағаздар портфелін қалыптастыру – бұл әр түрлі қаржылық инструменттер жиыны арасында нақты бір мерзімнің аяқталуымен олардың кері айырбастау және белгілі бір табыс (немесе шығын) алу мақсатында ақша қаражаттарының инвестицияланған сомасын үлестіру. Жұмыста бағалы қағаздар портфелін қалыптасыру үдерісі келтірілген. Бұл портфельдің қалыптасуына инвестордың мақсаттары және сол мақсаттар негізінде жасалынатын инвестициялық стратегия негіз болады.

Портфельдік инвестициялаудың негізгі мақсаты бағалы қағаздар жиынтығына жеке бағалы қағаз тарапынан алғанда мүмкін болмайтын және тек бағалы қағаздардың құрамдастыруы кезінде мүмкін болатын инвестициялық сипаттамалар беру арқылы инвестициялау жағдайларын жақсарту болып табылады.

Инвестициялық портфель жеткілікті түрде басқаруды қажет етеді. Оны басқару үшін қазіргі кездегі портфельді жаңартуға бағытталған шараларды жүзеге асыру қажет. Бұл – менеджерден (инвестордан) тек бағалы қағаз рыногын білуді, инвестициялық портфельге кіретін жеке бағалы қағаздардың табыстылығын, тәуекелін, өтімділігін есептеу бойынша белгілі бір біліктілікті ғана емес, сондай-ақ бүкіл портфельді басқара білуді талап ететін өте күрделі міндет. Сондай-ақ, менеджердің түйсігі, болжай алу, портфель үшін инвестициялардың қажетті жиынтығын таңдай білу сияқты қабілеті болу тиіс. Біз портфельдік менеджментті күнделікті статистикалық, портфельдік және техникалық талдауды қажет ететін үзіліссіз өзгеріп отыратын көрсеткіштер жүйесі ретінде қарастыратын ғалымдардың пікірімен де келісеміз. Сонымен қатар, қаржы рыногының қазіргі кезеңінің дамуындағы тәуекел-менеджмент – басқару компанияларының бизнесінің дамуының қажетті негізі деген тұжырымға да қосыламыз. Сонымен қатар, портфельдік менеджменттің психологиялық теориясының дамуын қарастыратын кейбір авторлармен келіу қиын. Өйткені авторлар қор рыногындағы бар құбылыстарды шешім қабылдаудың психологиялық аспектілерімен түсіндіреді. Дегенмен, төмендегі пікірлермен келісуге болады: басқарушының психологиясы инвестициялық портфельдің пайда болуы мен оның жағдайына елеулі түрде әсер ете алады. Негізгі әсер қор рыногы мен негізгі эмитенттердің макроэкономикалық қоршаған ортасы болып табылады.

өз міндетіне алады. Инвестиция рыногындағы тұрақсыз жағдай өз міндеттемелерін орындамауға, қаржылық тұрақтылықтың төмендеуіне, тіпті сақтандыру компанияларының өтімділігінің жоғалуына әкеп соғады. Сақтандыру компанияларының инвестициялары ішкі инвестициялық ресурстардың маңызды құрамдас бөлігі бола отырып, өз елдерінің экономикалық дамуында инвестициялық мәні өте зор болып келеді.

Сақтандыру резервтері әр түрлі қаржылық құралдар мен инвестициялық жобаларға ұзақ мерзімге инвестициялау мақсатында орналастырылатындықтан сақтандыру компанияларының инвестицияларының бос ақша ресурстары сақтандыру резерві түрінде жұмыс капиталы ағынына трансформацияланып, капитал рыногында спекулятивтік ойынға жиі қатыспайды. Сондықтан, сақтандыру компанияларындағы портфельдік инвестициялаудың әдістемелік аспектілерін зерттеу көкейкесті болып табылады.

Сақтандырудың инвестициялық қызметінің тиімділігін дамыту проблемалары екі бағытта қарастырылған. Бірінші жағынан, экономиканың инвестициялық және сақтандыру секторындағы мемлекеттің реттеуші рөлін нығайту бойынша шаралар. Екінші жағынан, сақтандыру ұйымдарының қаржылық менеджментін жетілдіру сақтандыруды инвестициялау тиімділігін дамытудың маңызды рөлін арттырады және сақтандырушылардың маркетингтік саясатын жаңғырту бағытында ұзақ мерзімді сақтық зейнетақы аннуитеттері сияқты, сақтандыру практикасына жаңа ұзақмерзімді сақтандыру қызметінің түрлерін әзірлеу және енгізу.

Сақтандыру компаниясы үшін табыс алудың негізгі көзі – сақтандыру қорлары қаражаттарының бір бөлігін коммерциялық мақсатта пайдалану арқылы жүргізілетін инвестициялық қызмет болып табылады. Сақтандыру қызметінің мақсаты үлкен әлеуметтік мәнге ие қызметтер көрсету, ал инвестициялық қызметтің мақсаты табыс табу болғандығына қарамастан, олар өзара етене байланыста. Бір жағынан, инвестициялық қызметтің қаржыландыру көзі сақтандыру резервтері болып табылса, екінші жағынан инвестициялық қызметтен түскен табыс сақтандыру операцияларын (сондай-ақ, шығындарды) қаржыландыруға бағытталуы мүмкін. Осы жерде, сақтандыру қызметінің маңызды бағыты инвестициялық портфельді басқару болып табылады. Инвестициялық портфель деп – сақтандыру активтерінің инвестициялануы жүзеге асатын қаржылық құралдар жиынтығын атауға болады. Сақтандыру компаниясының инвестициялық портфелі ҚР ҚҚА-нің пруденциалдық нормативтеріне сәйкес келетін, халықаралық рейтинг агенттіктерінің (Standard&Poors, Moodys Investors Service, Fitch) жоғары дәрежесіне ие бағалы қағаздардан құралады. Портфель – бұл жалпы мақсатқа жетудегі инвестициялық инструменттер жиынтығы. Инвестициялық портфель ретінде жеке және заңды тұлғалардың иелігіндегі бағалы қағаздар жиынтығы түсінеді. Портфельдің өтеу мерзімдері бойынша құрылымы – жоспар бойынша өтеу мерзімі болашақта болатын бағалы қағаздардың жиынтығы. Негізгі төрт құрылым бар – қысқа мерзімді, ұзақ мерзімді, балансталған және «гантелтекес». Қысқа мерзімді портфельде өтеу мерзімі жақын арада болатын бағалы қағаздар ғана болады.

Исследования показали, что финансовые расчеты по экспортным и импортным операциям используют информацию многих подразделений предприятия, а так же от внешних субъектов. Следовательно, информационные технологии должны разрабатываться с учетом упрощения взаимодействий между внутренними подразделениями предприятия и внешними субъектами (юридические, таможенные и налоговые органы).

Информационное пространство финансовых взаимодействий оптимизируется за счет уменьшения информационных потоков финансовых расчетов, что позволяет ужесточить платежную дисциплину по экспортно – импортным операциям, а так же интенсивнее использовать валюту от экспортных поступлений. Создание подобного информационного пространства позволит привлечь инвестиционные ресурсы и развивать экспортные операции с другими странами не зависимо от изменений в структуре экспорта и импорта.

Литература:

1. Суходоев Д.В. Финансовый потенциал организации / Д.В. Суходоев, П.В. Малахов. -Н. Новгород: Изд-во ВВАГС, 2005.
2. Суходоева Л.Ф., Суходоев Д.В., Стожарова Т.В. Информационное пространство коммерческих взаимодействий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 747-752.
3. Суходоев Д.В. Суходоева Л.Ф., Иванова В.А. Коммерческие взаимодействия в интернет – пространстве // В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Уфа, 2015. С. 156 -158.
4. Суходоев Д.В., Стожарова Т.В., Суходоева Л.Ф. Макроэкономическая оценка ресурсного потенциала региона // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 8-1 (39). С. 80-82.
5. Суходоев Н.Д. Экономическая привлекательность предприятия // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 722-725.
6. Суходоева Л.Ф. Организационная привлекательность предприятия и ее оценка // Вестник ИжГТУ им. М.Т.Калашникова. 2011. № 3. С. 70 – 73.
7. Суходоева Л.Ф. Прогноз развития промышленности города // Региональная экономика: теория и практика. 2004. № 5. С. 42 – 45.
8. Суходоева Л.Ф., Никитин С.А., Стожарова Т.В. Социально – ответственное регулирование финансовой деятельности компаний // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-1 (62 – 1). С 864-867.

**К.э.н., доцент Терновых Е.В.,
магистрант Шумская Е.Н.**

*Воронежский государственный аграрный университет имени
императора Петра I, Россия*

МЕХАНИЗМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕВЕРИДЖА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективное управление финансами предприятия напрямую определяет его устойчивое функционирование и развитие.

В управлении финансами предприятий используются многообразные финансовые инструменты. Специфическим финансовым инструментом, экономическая природа которого остается недостаточно исследованной, и неоднозначным для применения его в практике управления финансами российских предприятий, является «леверидж».

Раскрытие механизма использования левериджа в управлении финансами предприятия требует уточнения самого понимания «финансов предприятия». Это обусловлено тем, что в общем смысле финансы предприятия представляют собой совокупность экономических отношений по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов и денежных фондов с целью обеспечения деятельности предприятия (организации) [4,5,7]. При этом финансовые отношения предприятия выделяются в соответствующие группы: с государственными институтами (бюджетом, государственными внебюджетными фондами и т.п.); с финансовыми институтами (кредитными, инвестиционными, страховыми организациями участниками финансового рынка т.п.); с другими предприятиями, организациями (контрагентами – покупателями, заказчиками, поставщиками, подрядчиками и т.п.); внутри предприятия (учредителями, работниками, структурными подразделениями и т.п.); внутри объединений (финансово – промышленных групп, холдингов, групп компаний и т.п.) [4,5,7]. Каждая из перечисленных групп финансовых отношений имеет свои особенности, сферу применения, предмет отношений и т.п.

Объективно возникает вопрос: с управлением какой из групп финансовых отношений может соотноситься леверидж и каков механизм его использования?

Следует отметить, что при классическом подходе к пониманию финансов предприятий определить место и механизм использования левериджа в управлении последними достаточно сложно. Поэтому нам видится целесообразным рассматривать финансы предприятий в этом случае в двух аспектах:

во – первых, как набор самостоятельных, но взаимосвязанных, взаимообусловленных и экономически структурированных звеньев финансовых отношений;

циялау – сақтандыру шарттарын орындаудың қажетті элементі және сақтандырудың тәуекел түрлері бойынша сақтандыру сыйақысының бөлігін инвестициялау, әсіресе мүлктік тәуекелдерді сақтандыру табыстың қосымша және ауқымды көзі болып табылады.

Сақтандыру операцияларынан кейінгі табыстың екінші басым көзі болып табылатын сақтандыру компанияларының инвестициялық қызметі әлі күнге дейін дамып-жетілмей келеді. Соған қарамастан, Қазақстандағы сақтандыру қызметі саласындағы күшейіп келе жатқан бәсекелестік және соның салдарынан сақтандыру тарифтерінің төмендеуі, әлуатті сақтанушылардың тәуекелден сақтанудың баламалы тәсілін таңдауы, сақтандырушының инвестициялық беле-сенділігінің даму мәселесі ең өзекті мәселелер қатарына жатқызады.

Сақтандырудың инвестициялық қызметінің толыққанды дамымауын бірнеше негізгі себептермен түсіндіруге болады. Біріншіден, Қазақстанда қор рыногы әлі де дамымай отыр, ал сенімді қор құралдарының саны шектеулі. Кепілдемелік табыстылық пен өтімділікті тек ғана мемлекеттің борышқорлық міндет-темесі, табиғи монополиялар мен қаржылық институттардың бағалы қағаздары ғана қамтамасыз етеді. Екіншіден, еліміздегі тұрақсыз инвестициялық жағдай туғызып отырған инвестициялық үдерістерді мемлекеттік реттеудің жеткіліксіздігі көзге айқын көрініп отыр. Үшіншіден, шетелдік сақтандыру компанияларымен салыстырсақ, қазақстандық сақтандыру ұйымдарында әлі күнге дейін инвестициялық қызмет саласында қажетті қомақты қаражат көлемі жоқ. Өмірді ұзақ мерзімге сақтандыру және зейнетақыны сақтандырудың аз көлемі инвестициялық қызметтің жоғарылауына септігін тигізбей отыр. Төртіншіден, осы салада білікті мамандар мен сақтандырудың инвестициялық қызметінің тиімділігін арттыру мәселелері бойынша ғылыми зерттеулер жоқтың қасы. Мысалы, сақтандыру бизнесінің инвестициялық моделінің, инвестициялардың тиімділігін бағалау әдісінің болмауы, сондай-ақ сақтандыру компанияларының инвестициялық саясатын ашу механизміне қатысты ғылыми әдебиеттерде зерттеулердің аздығын және т.б. айтуға болады.

Қазіргі сақтандырудың инвестициялық рыногында қалыптасқан жағдай сақтандырудың жаңа міндетті түрлерін енгізудің тиімділігіне және өмірді ұзақ мерзімді сақтандыру үдерісінің дамуына да кері әсерін тигізуі мүмкін. Халықты әлеуметтік қорғау тиімділігіне қол жеткізіледі, бірақ бұл жаңа сақтандыру қызметінің түрлерін енгізуден келетін экономикалық тиімділігін күткен нәтижеден әлде қайда төмен болуы мүмкін. Басты себеп – ішкі және сыртқы факторлардың жағымсыз әсерлерін төмендету механизмінің жоқтығымен сипатталатын сақтандыру компанияларының тиімсіз инвестициялық саясаты. Сақтандырушылардың инвестициялық қызметін жеделдету мүмкіндігінің төмендігі сақтандыру маркетингінде сұранымның дамуы және өмірді ұзақ мерзімге сақтандыруды қанағаттандырудағы негізгі кедергі болып табылады. Көпшілікке мәлім, өмірді ұзақ мерзімге сақтандыру үдерісіндегі келісімшарт жасау кезінде сақтандыру компаниясы төленетін сақтандыру сыйақысына анықталған пайыздық есептеуді

- agrochemicals;
- medicines;
- consumer goods.

Our state government began work on the project «National Strategy for the development of intellectual property of Ukraine till 2018. Draft national strategy includes such tasks as improving IP protection in Ukraine and creation of effective mechanisms to prevent and combat counterfeiting and piracy. In the process of drafting a national strategy Ukrainian government appealed to stakeholders to provide comments and recommendations, and the International Chamber of Commerce and its business initiative to stop counterfeiting and piracy (BASCAP), and the Ukrainian National Committee of International Chamber of Commerce responded to this call by providing proposals for political and legislative reforms.

Thus, an important point to public policy should be to fight counterfeiting. The real action in the field of IPR protection will help to convince businesses and consumers about the reliability of investing in this sector.

References:

1. Закон України про авторське право та суміжні права N 927-VIII (927-19) від 25.12.2015, ВВР, 2016, N 6, ст.61.
2. Офіційний сайт: Міжнародна торгова палата. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iccwbo.org/data/documents/intellectualproperty/>
3. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну за 2011 рік, Ernst & Young (2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goaleurope.com/wp-content/uploads/2011/07/ Ukraine-FDI-Report-2011-Eng.pdf>
4. Про ICC (International Chamber of Commerce – Міжнародна торгова палата) (2014р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iccua.org/wp-content/uploads/2014/07/--Rozvitok-i-zahist-intelektualnoyi-vlasnosti-v-Ukrayini---zvit-za-2014-rik.pdf>

Назімова Турсынай Елтайқызы

Маңғыстау гуманитарлы техникалық университеті

ҚР-СЫНДА САҚТАНДЫРУ МЕКЕМЕЛЕРДЕ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІ ЖЕТІЛДІРУ

Сақтандыру резервтерін және меншік капиталын инвестициялау – сақтандыру компанияларының қаржы – шаруашылық қызметінің маңызды бағыты, жинақтаушы сақтандырудан жиналған сақтандыру сыйақысының бөлігін инвести-

во – вторых, как определенным образом организованную целостную систему звеньев, формирующих представление об их рациональной структуре и взаимосвязях.

Представленное направление суждения о финансах предприятий предложено З.А. Круш [2]. В частности, она предлагает рассматривать финансы предприятий как целостную саморегулирующуюся систему звеньев финансовых и денежных отношений со своими целевыми установками и способами их достижения, представленную на рисунке 1.

Основными целями любого предприятия является извлечение прибыли и наращивание собственного капитала. Следовательно, как видно на рисунке 1, организация доходов и собственного капитала, как звенья саморегулирующейся системы финансов, позволяют конкретизировать цели предпринимательской деятельности. Достижение этих целей осуществляется через механизмы финансового обеспечения текущей и инвестиционной деятельности, организации взаимоотношений с финансово – кредитной системой, финансового прогнозирования и планирования, как самостоятельные звенья саморегулирующейся системы финансов. Механизмы достижения стратегических и тактических целей предприятия достаточно сложны и разнообразны, что обусловлено сложностью организуемого объекта – финансовых отношений, составляющих сущность соответствующих звеньев.

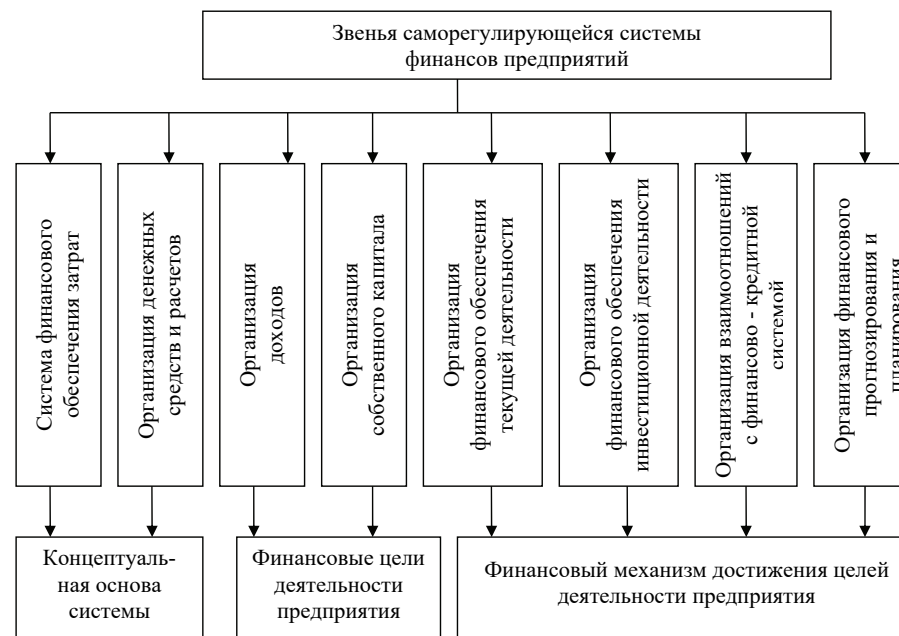


Рис. 1. Саморегулирующая система финансов на предприятиях

В предложенном представлении о финансах предприятий, а точнее системе финансов предприятий, на наш взгляд, можно наиболее достоверно определить место леввериджа в управлении последними.

Для раскрытия механизма действия леввериджа с целью рационального использования его в управлении финансами предприятий нами были рассмотрены концепции «леввериджа» в финансовом менеджменте.

В современной экономической литературе по финансовому менеджменту рассматриваются три концепциях «леввериджа»: концепция операционного леввериджа, концепция финансового леввериджа (две концепции) и концепция совогокупного (сопряженного) операционного и финансового леввериджа.

Первая концепция – концепция «операционного леввериджа». Суть концепции сводится к тому, что операционный левверидж показывает, насколько процентов измениться прибыль предприятия при изменении выручки от продаж на один процент [1,3,6].

Вторая концепция леввериджа – концепция «финансового леввериджа». Содержание данной концепции раскрывается в двух самостоятельных концепциях: «европейской» концепции финансового леввериджа (первая) и «американской» концепция финансового леввериджа (вторая). «Европейская» концепция финансового леввериджа рассматривает возможность приращения рентабельности собственного капитала предприятия при использовании заемных средств, несмотря на их платность [1,3,6]. «Американская» концепция леввериджа основана на определении того, как изменение прибыли до налогообложения и уплаты процентов за кредит влияют на изменение чистой прибыли, приходящейся на каждую акцию [1,3,6].

Третья концепция леввериджа – концепция «сопряженного эффекта операционного и финансового леввериджа», объединяет две концепции: концепцию операционного леввериджа и «американскую» концепцию финансового леввериджа. Механизм действия сопряженного эффекта показывает, как изменится чистая прибыль на одну акцию при изменении объема продаж (выручки от продаж) на один процент [3,6].

Проведенные нами исследования позволяют констатировать более широкую взаимосвязь и взаимообусловленность леввериджей – операционного и финансового, чем только в рамках «сопряженного леввериджа», что дает возможность определить их общую роль в управлении финансами предприятий.

Взаимосвязь и взаимообусловленность операционного и финансового леввериджей представлены на рисунке 2.

Взаимосвязь и взаимовлияние операционного и финансового леввериджей, как видно на рисунке 2, прежде всего, вытекает из единства объекта, на который они воздействуют. Так, операционный и финансовый леввериджи воздействуют на общий объект – прибыль предприятия. Несмотря на то, что объектом воздействия операционного леввериджа выступает прибыль от продаж, а финансового леввериджа – чистая прибыль, они связаны единым механизмом формирования финансовых результатов деятельности коммерческих организаций по нормам бухгалтерского учета и отчетности.

According to the «Report on the state of global investments for 2012 'UN Conference, dedicated to the Trade and Development (UNCTAD) [4], Ukraine is among the countries with transition economy and with foreign direct investment of more than \$ 5 billion and outflow of less than \$ 0.5 billion. The largest investors in Ukraine over the past few years were the US (12%), Germany (12%), Russia (10 %) and France (8%) [2]. In 2010, the biggest investors were from the European Union (54%) and Russia (15.6%) [2]. According to the report of the company «Ernst and Young» of FDI in Ukraine, despite a significant investment increase in the emerging markets, many investors in 2011 continued to believe that the countries of the Central and Eastern Europe (in particular, Ukraine) ranked the 3-rd by attractiveness of the region for investment projects. From 2006 to 2010, Ukraine ranked 10th place among the countries of Central and Eastern European region for number of projects and measure of jobs created [3].

Counterfeiting and piracy is a problem of the Ukrainian economy. It reduces the share of legitimate products in the country and lead to the development of «shadow economy», which deprives the government of revenue for public services, violates the legal structure of thousands of jobs, undermining the investment climate, provides opportunities for «laundering» money, causing higher costs for legal defense, putting consumers on the dangers associated with the consumption of unsafe and ineffective products. Theft on IP has serious negative consequences for economic growth, health and public safety, public order and security.

Plagiarism and fake results in significant profits for criminal groups and destroys the quality market by encouraging companies to illegal activities. Since piracy is beyond the law, establishing the exact scale of this activity is a complicated task.

Ukraine has done a lot to combat infringements on IP by strengthening the legal protection of intellectual property [1]. Thus, there is some progress in implementing the minimum standards of IPR protection provided by TRIPS agreement within Ukraine's accession to the WTO in 2008 and its desire to strengthen political and economic integration with the European Union (EU) [1].

However, there is still a need for further improvement, particularly regarding government policies focused on the effective application of existing legislation. Each year the USTR prepares a report on the state of international protection of IP rights, known as the Special 301 report for 2012, returned Ukraine to the list of priority observation, given the serious and growing concerns relating to counterfeiting and piracy, including Internet piracy.

Official statistics which would enable even imagine percentage of counterfeit goods is missing. According to Ukrainian alliance in the fight against counterfeiting and piracy, the annual volume of trade in counterfeiting Ukraine can be evaluated to 1.3 billion, but this figure could be even higher.

Areas, most vulnerable to fraud in Ukraine are:

- software scope;
- internet piracy;

частных инвесторов, имеющих значительные финансовые средства, не вкладываемые в какие-либо инвестиционные российские проекты и программы.

Все это позволит России закрепить позитивные тенденции в привлечении внутренних и иностранных инвестиций и выйти на траекторию устойчивого экономического роста промышленности и сельского хозяйства.

Литература

1. Федеральный Закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»
2. Корда Н.И. «Иностранные инвестиции: учебное пособие» /М.: КноРус, 2015, 120 с.
3. Карпов С.А. Управление инновационным развитием региона на примере технопарка Франции // М.: Государственное и муниципальное управление, №3, 2012
4. Карпов С.А. и др. Управление финансированием инновационного развития промышленных предприятий: концептуальная модель // М.: Вестник МГТУ «Станкин», №1, 2012

Suspitsyn K.

National University of Food Technologies, Kiev, Ukraine

PROTECTION AND PROMOTION OF INVESTMENT PROCESSES IN INTELLECTUAL PROPERTY IN UKRAINE

In order to increase, grow and support competitiveness and output products and services to the market, companies more often invest in creative initiatives, innovations and other intellectual assets known as intellectual property or «IP».

Intellectual property is highly significant in stimulation of innovation, economic development and leading industries, thus the volume of public investment in research, science centers and research institutions is growing. It is also introduced to provide better services in order to assist companies in the development and commercialization of trademarks, copyrights and patents.

An important aspect is the recognition by the governments that IP protection is closely linked to the public policy of attracting investment and innovation in the area of IP. It is known that economic growth is closely linked to the promotion of investments, stimulation and creation of favorable conditions for creativity and innovation.

Foreign direct investment is vital because it stimulates economic development through transfer of technology and management skills, as well as by creating employment opportunities.

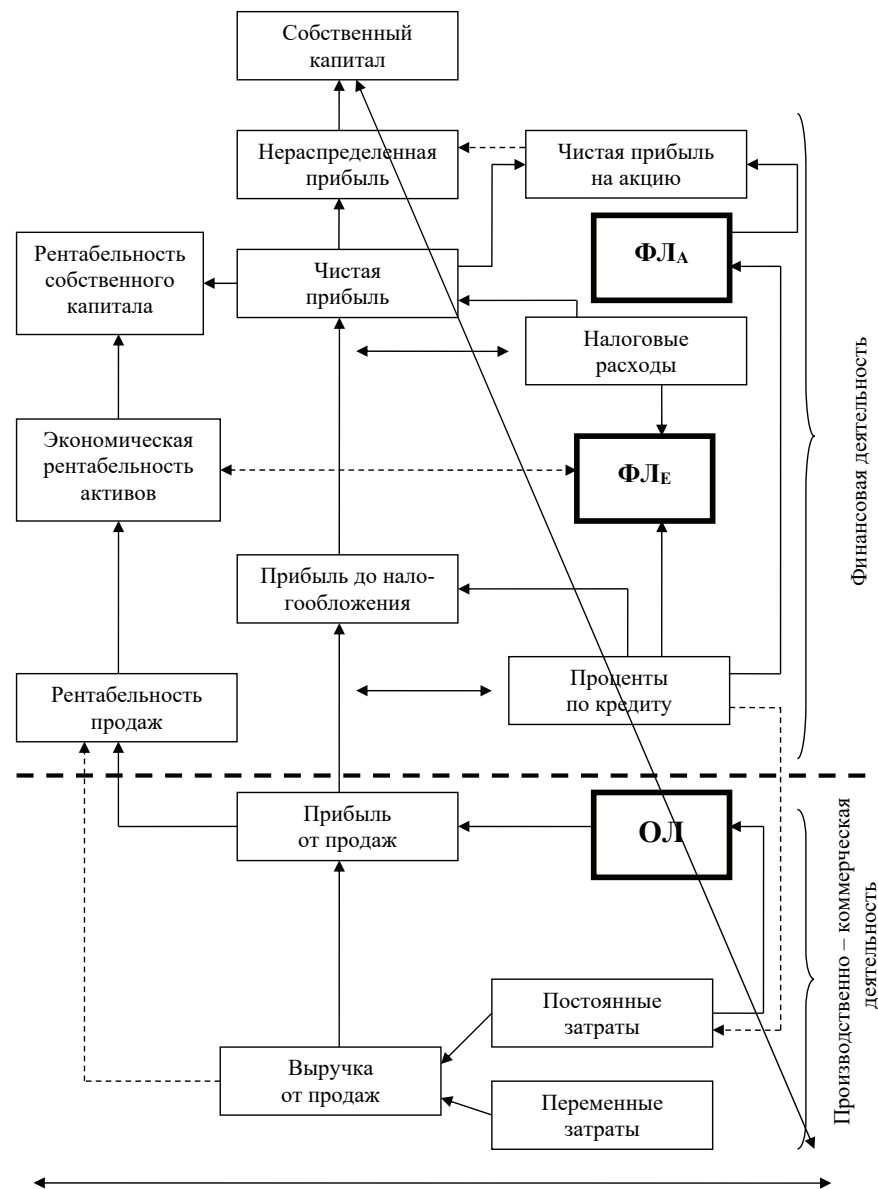


Рис. 2. Взаимосвязь и взаимообусловленность операционного и финансового левеиджей

Так, при управлении прибылью от продаж на основе операционного леввериджа, все решения связанные с ее изменением будут последовательно отражаться на сумме прибыли до налогообложения, как следствие, на чистой прибыли, и, соответственно, на уровне финансового леввериджа.

Вместе с этим, поскольку прибыль, генерируемая в процессе хозяйственной деятельности, увеличивает собственный капитал предприятия, то воздействие как операционного, так и финансового леввериджей, в конечном счете, будут отражаться на величине собственного капитала. В то же время нельзя не отметить и обратного влияния. Оно состоит в том, что к заимствованиям предприятие прибегает в том случае, когда недостаточно собственных средств, поэтому управляя прибылью, максимизируя ее сумму, тем самым оно обеспечивает прирост собственного капитала, а, следовательно, потребность в заемном капитале снижается, что изменяет эффект финансового леввериджа.

Таким образом, воздействие операционного и финансового леввериджей направлено на общий объект – прибыль и собственный капитал предприятия.

Кроме прямого взаимодействия через прибыль, как объект управления, взаимосвязь и взаимообусловленность операционного и финансового леввериджей проявляются через производные от нее показатели – показатели рентабельности. Управляя прибылью от производственно – коммерческой деятельности на основе операционного леввериджа, ее изменения (увеличения/уменьшения) приводят к изменению рентабельности продаж, повышая или понижая ее уровень. При этом изменение уровня рентабельности продаж последовательно приводит к изменению уровня экономической рентабельности активов, поскольку последняя является производением рентабельности продаж на коэффициент оборачиваемости активов. Следовательно, при неизменном соотношении собственных и заемных средств, изменение экономической рентабельности активов через изменение величины дифференциала (разность между экономической рентабельностью активов и среднерасчетной ставкой банковского процента) повлияет на уровень эффекта финансового рычага по «европейской концепции». В этом случае важно, чтобы уровень экономической рентабельности активов оставался достаточным для покрытия процентов по кредитам, и дифференциал был положительным, иначе при его отрицательной величине эффект финансово рычага приведет к снижению рентабельности собственного капитала.

Таким образом, установленную взаимосвязь через показатели рентабельности можно, на наш взгляд, выразить следующей цепочкой: «операционный левверидж → рентабельность продаж → экономическая рентабельность активов → эффект финансового леввериджа (европейская концепция) → рентабельность собственного капитала». На основе представленной цепочки мы можем констатировать взаимосвязь операционного леввериджа и финансового леввериджа «европейская концепция» в дополнение к общепринятой концепции сопряженного (совокупного) леввериджа. Эта взаимосвязь объективно существует, поскольку, привлекая заемный капитал на основе эффекта финансового рычага, предприятие, не только изменяет структуру капитала, но в свою очередь, должно обеспечить

Падение цен на энергоносители, усиление волатильности на мировых финансовых рынках и ухудшение перспектив экономического роста в развивающихся странах усиливают риски углубления спада экономической активности в РФ.

Так, по итогам 2015 года объём прямых инвестиций в реальный сектор российской экономики не просто сократился на несколько процентов, а обвалился без малого в 3,5 раза – с 37,1 до 11,9 млрд. долл.

Это наглядно демонстрирует паралич инвестиционной активности. В российскую экономику не хотят вкладывать капиталы не только иностранные инвесторы, но и российские олигархи, на долю которых приходится от 60 до 70% суммарного притока иностранного капитала, притекающего в Россию из оффшорных юрисдикций (Кипр, Люксембург, Британские Виргинские острова и т.д.). Не менее масштабным оказалось уменьшение притока прочих инвестиций, подавляющая часть которых приходится на торговые кредиты и займы: с 35,8 до 9,2 млрд. долл.

Для улучшения инвестиционного климата страны, эксперты выделяют следующие меры:

- снижение операционных барьеров для внесения инвестиций;
- объединение усилий в направлении инновационного развития;
- санация и прозрачность банковской системы;
- повышение привлекательности регионов;
- совершенствование бизнес – образования.

Главные цели инвестиционной политики государства обусловлены решением стратегических задач развития Российской Федерации, определенных в «Основных направлениях социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу» в ФЗ № 172 от 28.06.2014г.

В связи с этим основными принципами и задачами политики государства в инвестиционной сфере должны стать:

- усиление роли государства как гаранта осуществления предсказуемого благоприятного нормативно-правового режима хозяйственной деятельности отечественных и зарубежных инвесторов, публичность проводимой государственной инвестиционной политики;
 - либерализация рынка инвестиционных проектов путем упрощения процедур согласования и получения разрешительной документации при их разработке и реализации;
 - обеспечение возможности получения инвесторами достоверной информации об организациях в целях анализа и выбора объектов инвестиций;
 - открытость и предсказуемость государственной инвестиционной политики.
- Улучшение инвестиционного и предпринимательского климата является ключевым условием развитием экономики.

Поэтому к приоритетным направлениям экономической политики относится формирование законодательных основ, обеспечивающих благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат, прежде всего для российских

ренных частных ресурсов, находящихся в банках. Проблема повышения инвестиционной активности и реконструкции экономики не может быть решена только за счет значительного увеличения масштабов государственного инвестирования.

Сбережения населения и инвестиции являются взаимосвязанными категориями. Сбережения являются потенциальными инвестициями, а инвестиции выступают как реализованные сбережения, направленные на получение экономического или социального эффекта.

Чем благоприятнее экономические и социальные условия, чем выше степень безопасности вложений, тем больше сбережений населения превращается в инвестиции.

При этом важным фактором, влияющим на объемы инвестиций от населения, является безопасность вложений. Собственники сбережений будут вкладывать свои средства даже в условиях минимальной прибыли, если будут уверены в том, что свои средства они не потеряют.

Напротив, если есть угроза потерять вложенные средства, то все большая часть сбережений не будет вовлекаться в инвестиционный процесс. В условиях нестабильности речь идет не о том, как нарастить свои средства, а только о том, как их сохранить.

Замедление темпов экономического роста из-за отсутствия внутренних частных инвестиций негативно отражаются на прямых иностранных инвестициях.

В период экономической неопределенности и снижения частных инвестиций граждане страны, иностранные компании предпочитают воздержаться от участия в проектах, которые при более благоприятных условиях были бы хорошей возможностью для роста.

В Россию за январь-июнь 2015 года поступило \$2,806 млрд. прямых иностранных инвестиций (ПИИ), что на 46,1% ниже показателя аналогичного периода предыдущего года. Объем прямых иностранных инвестиций в РФ сократился за полгода на 46%.

Объем привлеченных в РФ иностранных инвестиций лишь немногим превышает, например, показатель Казахстана (\$2,509 млрд.). Зарубежные инвесторы вложили в российские проекты даже меньше, чем в Боснию и Герцеговину (\$2,834 млрд.).

Сказались спад в российской экономике и дальнейшее ухудшение делового климата, обвал рубля, западные санкции.

Падение зафиксировано и в других крупных развивающихся странах: на 26% в Китае, на 65% – в Бразилии, а также почти на 50% в Малайзии и на Филиппинах. Значительное снижение показали нефтепроизводители: Ангола (-99%), Саудовская Аравия (-52%).

Крупные иностранные нефтегазовые компании из развитых стран отказались от покупки долей в российских предприятиях либо заморозили эти планы.

получение выручки от продаж и прибыли от продаж, достаточных для покрытия процентов по кредитам и погашение самих кредитов, а управление последними осуществляется посредством операционного левериджа.

Установленная взаимосвязь операционного левериджа и «европейской» концепции финансового левериджа, на наш взгляд, наиболее значима для практики российских предприятий. Это обусловлено тем, что наряду с акционерными обществами, в управлении финансами которых применим «сопряженный леверидж», также активно функционируют предприятия, созданные в форме обществ с ограниченной ответственностью, производственных кооперативов, товариществ и т.п., для которых данный инструмент не работает в полной мере.

Основываясь на представленном экономическом содержании концепций левериджа, можно судить, что его место в управлении системой финансов предприятий сопряжено с такими звеньями как организация доходов и организация собственного капитала (рис. 1).

Однако, на наш взгляд, использование левериджа в управлении финансами предприятий, требует не только соотношения его с конкретными группами финансовых отношений, но и, главное, «вписания» его в финансовый механизм, посредством которого осуществляется управление финансами предприятий.

В общепринятом понимании финансовый механизм представляет собой совокупность форм организации финансовых отношений, а также способов и рычагов формирования и использования финансовых ресурсов, применяемых для экономического развития предприятия [4,5,7]. Иными словами, финансовый механизм – это система организации и управления финансовыми отношениями предприятия финансовыми методами и рычагами.

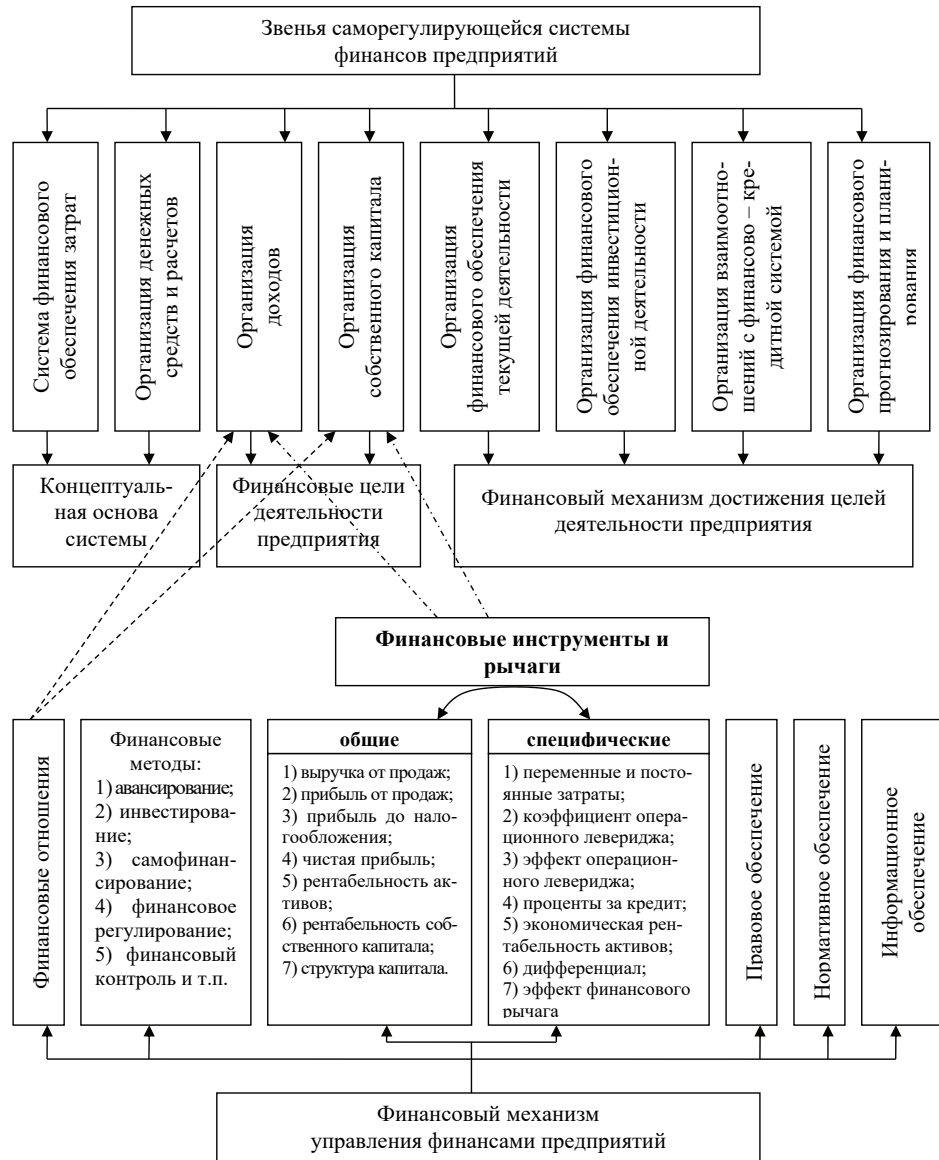
Финансовый механизм предприятия имеет установленную конструкцию, которая включает определенные элементы [4,5,7]:

- 1) финансовые отношения как объект финансового управления;
- 2) финансовые методы, представляющие собой совокупность способов воздействия на финансовые отношения;
- 3) финансовые инструменты и рычаги, представляющие набор финансовых показателей, через которые управляющая подсистема воздействует на организацию финансов;
- 4) правовое обеспечение, включающее юридические акты, в императивном порядке регулирующие отдельные аспекты финансовых отношений;
- 5) нормативное обеспечение, которое образуют инструкции, нормативы, нормы, тарифные и налоговые ставки и т.п.;
- 6) информационное обеспечение, состоящее из бухгалтерской, финансовой, статистической, коммерческой и другой информации.

Основываясь на вышесказанном, нам представляется возможным уточнить конструкцию финансового механизма с точки зрения использования в нем левериджа для управления финансами предприятий (рис. 3).

Включение левериджа в конструкцию финансового механизма предполагает следующее его использование в управлении финансами предприятий.

Прежде всего, леверидж составляет такой элемент финансового механизма как финансовый инструмент (рычаг).



Изменения в количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства.

Как экономическая категория инвестиции выполняют важнейшие функции, без которых невозможно нормальное, экономически эффективное развитие страны. Именно инвестиции в значительной мере формируют будущее страны в целом, отдельных ее регионов, каждого хозяйствующего субъекта.

Инвестиции, произведенные сегодня, являются основой завтрашнего благосостояния.

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в свободные отрасли предпринимательства.

Российский рынок – один из самых привлекательных для иностранных инвесторов, однако, он также и один из самых непредсказуемых.

При этом иностранные инвесторы ориентируются, прежде всего, на инвестиционный климат России, который определяется независимыми экспертами и служит для указания на эффективность вложений в той или иной стране.

Огромное значение для России имеют не только иностранные, но и внутрисоветские инвестиции, ведь множество людей во время становления рыночной экономики «сколотили» себе огромные состояния, которые в данный момент лежат в европейских и американских банках, иными словами используются для инвестиций в зарубежных странах.

Государство должно в первую очередь привлечь внимание российских инвесторов, потому как если у отечественных инвесторов нет доверия к своей стране, то и у иностранных инвесторов его не стоит ожидать.

Вообще же капиталовложения проводятся частными инвесторами в первую очередь ради получения прибыли и пока мы имеем дело с неуравновешенной экономикой, неясной политической ситуацией и несовершенным законодательством, о стабильной прибыли не может быть и речи, а значит, и долгосрочных стратегических инвестиций в российскую экономику, без чего, в свою очередь, невозможен подъем производства.

Сегодня для оживления экономики страны необходим значительный приток средств частных инвесторов, и прежде всего крупного корпоративного национального капитала, сумевших наиболее успешно адаптироваться к условиям рынка и способных обеспечить высокую отдачу от инвестируемых средств.

Активизация инвестиционного процесса – наиболее актуальная и весьма болезненно решаемая макроэкономическая проблема.

Рост объемов инвестиций и подъем экономики в целом ожидался и прогнозировался, однако выхода из состояния циклического спада не произошло до сих пор.

Выходу российской экономики из инвестиционного кризиса в настоящее время во многом препятствует отсутствие в стране необходимых объемов внут-

Рис. 3. Финансовый механизм управления финансами предприятий на основе сочетания операционного и финансового левеиджей

Поряд з перерахованими вище існують операційні валютні ризики. Цим ризикам піддаються підприємства і приватні особи, коли майбутні платежі або отримання коштів повинні бути здійснені в іноземній валюті, майбутня вартість якої невизначена.

Операційний валютний ризик виникає при валютних операціях з розрахунками, що відбуваються не одноразово, а за деякий проміжок часу. Є безліч способів управління операційними ризиками. Серед них провідне місце займають форвардні операції, ф'ючерси, опціони, свопи та інші, більш складні деривативні інструменти, а також валютні застереження у зовнішньоторговельних контрактах, страхування валютних ризиків і формування резервів для покриття ризиків.

Методи зниження ризику інвестування в портфель цінних паперів умовно можна розділити на наступні групи:

- методи, засновані на можливості уникнути необгрунтований ризик – полягають у тому, що інвестор відмовляється від надмірно ризикових цінних паперів, вважає за краще пасивний спосіб управління портфелем, намагається взаємодіяти з надійними партнерами;
- методи перерозподілу ризику – пов'язані з можливістю розподілу ризику в часі, а також з диверсифікацією портфеля;
- методи компенсації ризику – страхування ризику і його хеджування.

Література:

1. Касимов Ю. Ф. Основи теорії оптимального портфеля цінних паперів – М: Інформаційно-видавничий дім «Філін», 1998. – 144 стор.
2. ШАРП У. Інвестиції: пер. з англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. – М.: ИНФРА-М, 2001. -1028 с.
3. Буренін А.Н. Ринок цінних паперів і похідних фінансових інструментів: Учеб. допомога. – М.: Відкрите суспільство, 1998. – 347 с.

Ведущий специалист Наймушина А.В.
Московский Технологический Институт

ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В современном мире многообразных и сложных экономических процессов, и взаимоотношений между гражданами, предприятиями, финансовыми институтами, государствами на внутреннем и внешнем рынках острой проблемой является эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или инвестирование.

Поскольку, по нашему мнению, операционный левверидж может рассматриваться как финансовый инструмент (рычаг) управления затратами в процессе производственно – коммерческой деятельности с целью увеличения нарабатываемой прибыли предприятием. В свою очередь, финансовый левверидж – финансовый инструмент (рычаг), обеспечивающий оптимизацию объема заемного капитала и суммы процентов по нему, для целей увеличения чистой прибыли и, как следствие, рентабельности собственного капитала и дохода (дивиденда) на акцию.

При этом левверидж выступает специфическим финансовым инструментом, который связан с общими финансовыми инструментами: выручкой от продаж, прибылью от продаж, прибылью до налогообложения, чистой прибылью, рентабельностью активов, рентабельностью капитала, структурой капитала. Данная связь проявляется в том, что на основе операционного и финансового леввериджей специалисты финансовой службы обосновывают управленческие решения, связанные с формированием прибыли, привлечением заемного капитала, формированием собственного капитала, оптимизацией структура капитала и т.п., и тем самым воздействуют на организацию доходов и собственного капитала (как звенья саморегулирующей системы финансов предприятий), а через нее на всю производственно – коммерческую деятельность предприятия. Соответственно, уровень и динамика общих и специфических показателей – прибыли, собственного и заемного капитала, леввериджа операционного и финансового и т.п., учитываются при оценке эффективности процессов авансирования и инвестирования капитала и денежных средств, самофинансирования, как финансовых методах воздействия на финансовые отношения, а также при осуществлении финансового регулирования и финансового контроля.

Таким образом, основываясь на представленных выше положениях, считаем возможным, заключить, что место леввериджа в управлении финансами предприятия можно определить в системе финансовых инструментов и рычагов управления прибылью и собственным капиталом предприятия. При этом левверидж представляет собой финансовый инструмент (рычаг) управления затратами в процессе производственно – коммерческой и финансовой деятельности с целью увеличения прибыли, прироста собственного капитала и дивидендных возможностей предприятия. При этом механизм действия леввериджа, как финансового инструмента, проявляется в каждой конкретной его концепции.

Литература:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – Ч.2 – 512 с.
2. Круш З.А. Эффективная организация финансов как база антикризисного управления сельскохозяйственными предприятиями / З.А. Круш. // Прогрессивные методы финансово – учетного обеспечения оздоровления и устойчивого развития организаций АПК: Сборник научных трудов. – Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2013. – 147 с.

3. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2010. – 768 с.
4. Организация финансов предприятий: учебное пособие / З.А. Круш, И.В. Седлов, А.Л. Лавлинская / Под ред. проф. З.А. Круш. – Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ им. императора Петра I, 2012 – 250 с.
5. Слепов В.А. Финансы организаций (предприятий): учеб. / В. А. Слепов, Т. В. Шубина. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 349 с.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд-во «Перспектива», 2005. – 656 с.
7. Финансы организаций (предприятий): учебник / [Н. В. Колчина [и др.]; под ред. Н. В. Колчиной. – Москва: ЮНИТИ, 2011. – 407 с.

Мироненко В.А., научный руководитель Литвинчук Е.В.

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,
г. Пинск, Республика Беларусь*

ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Осуществление кредитных операций, приносящих при грамотном управлении ими значительный доход, занимает в банковском деле особое место. Поэтому основным банковским риском, управление которым во многом определяет эффективность деятельности банка, является кредитный риск. Зачастую возникают проблемы с погашением кредитов как у кредитополучателей, так и у их поручителей. Некоторые проблемы, которые могут возникнуть в ходе выполнения кредитополучателями своих обязанностей перед банком, можно решить еще до подписания кредитного договора. Но существуют и другие проблемы, которые в кредитном договоре предусмотреть очень сложно. Например, как сможет погашать кредит одинокий человек, который потерял работу или получил инвалидность? Все возможные варианты развития событий предусмотреть невозможно. Однако есть способ избежать неприятных последствий, связанных с наступлением неблагоприятных событий у кредитополучателей: воспользоваться услугами страховых компаний.

В Республике Беларусь количество договоров страхования растёт при увеличении рынка потребительского кредитования. Создаются новые виды страхования с более привлекательными для клиентов условиями, благодаря чему клиенты-кредитополучатели всё чаще берут кредиты и при этом заключают договор

ступені уникнути при підвищенні ефективності управління інвестиційною діяльністю. Ці ризики є диверсифікованими і залежать від здатності інвестора вибрати об'єкти інвестування з прийнятним ризиком, а також реально враховувати і регулювати ризики.

Специфічні інвестиційні ризики підрозділяються:

а) на ризики інвестиційного портфеля, які виникають через погіршення якості інвестиційних об'єктів в його складі і порушення принципів формування інвестиційного портфеля. В свою чергу вони поділяються на:

- Капітальний – інтегральний ризик інвестиційного портфеля, що пов'язаний із загальним погіршенням його якості, який показує можливість втрат при вкладенні в інвестиції в порівнянні з іншими видами активів,

- Селективний – пов'язаний з неправильною оцінкою інвестиційних якостей певного об'єкта інвестування при підборі інвестиційного портфеля,

- Ризик незбалансованості – виникає при порушенні відповідності між інвестиційними вкладеннями і джерелами їх фінансування за обсягом і структурним показниками прибутковості, ризику і ліквідності,

- Ризик надмірної концентрації (недостатній диверсифікації інвестицій) можна визначити як небезпека втрат, пов'язаних з вузьким спектром інвестиційних об'єктів, низьким ступенем диверсифікації інвестиційних активів і джерел їх фінансування, що призводить до необгрунтованої залежності інвестора від однієї галузі або сектора економіки, регіону або країни, від одного напрямки інвестиційної діяльності;

б) ризики об'єктів інвестування, які слід враховувати як при оцінці окремих інвестиційних вкладень, так і інвестиційного портфеля в цілому.

Крім того, є такі види інвестиційних ризиків:

- ризик країни – можливість втрат, викликаних розміщенням коштів і веденням інвестиційної діяльності в країні з нестійким соціальним і економічним становищем;

- галузевий – ризик, пов'язаний зі зміною ситуації в певній галузі;

- регіональний – ризик втрат через нестійкого стану економіки регіону, особливо притаманний монопродуктової регіонах;

- тимчасовий – можливість втрат внаслідок неправильного визначення часу здійснення вкладень в інвестиційні об'єкти і часу їх реалізації, сезонних і циклічних коливань;

- Ризик ліквідності – ризик втрат при реалізації інвестиційного об'єкта внаслідок зміни оцінки його інвестиційної якості;

- Кредитний – ризик втрати коштів або втрати інвестиційним об'єктом первісної якості і вартості через недотримання зобов'язань з боку емітента, позичальника або його поручителя;

- Операційний – ризик втрат, що виникають в результаті того, що в діяльності суб'єкта, що здійснює інвестиції, є порушення в технології інвестиційних операцій, неполадки в комп'ютерних системах обробки інформації та ін.

Аспірант Богач Д.С.
ДВНЗ «Національний гірничий університет»

ВИДИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ ПРИ ПОРТФЕЛЬНОМУ ІНВЕСТУВАННІ І МЕТОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ

З формуванням і управлінням портфелем цінних паперів пов'язаний інвестиційний ризик. Під останнім, в загальному випадку, розуміють можливість (ймовірність) неодержання очікуваного доходу від портфеля. Однак частіше ризик інвестування в портфель цінних паперів трактується як ризик повної або часткової втрати вкладеного капіталу і очікуваного доходу.

Загальні ризики включають ризики, однакові для всіх учасників інвестиційної діяльності та форм інвестування. Вони визначаються факторами, на які інвестор при виборі об'єктів інвестування не може вплинути.

Ризики подібного роду називають систематичними, це:

- зовнішньоекономічні ризики, що виникають зі зміною ситуації у зовнішньоекономічній діяльності;
- внутрішньоекономічні ризики, пов'язані зі зміною внутрішнього економічного середовища.

У свою чергу, дані види інвестиційних ризиків виступають як синтез більш приватних різновидів ризиків:

а) соціально-політичний ризик об'єднує сукупність ризиків, що виникають при зміні політичної системи і розстановки політичних сил в суспільстві, при політичній нестабільності;

б) екологічний ризик виступає як можливість втрат внаслідок природних катастроф, погіршення екологічної ситуації;

в) ризики, пов'язані з заходами державного регулювання, включають ризики зміни адміністративних обмежень інвестиційної діяльності, економічних нормативів, оподаткування, валютного регулювання, процентної політики, регулювання ринку цінних паперів, законодавчих змін;

г) кон'юнктурний ризик – ризик, пов'язаний з несприятливими змінами загальної економічної ситуації або положенням на окремих ринках;

д) інфляційний ризик виникає внаслідок того, що при високій інфляції грошові суми, вкладені в об'єкти інвестування, можуть не покриватися доходами;

е) інші ризики, обумовлені економічними злочинами, недобросовістю господарських партнерів, можливостями невиконання, неповного або неякісного виконання партнерами взятих на себе зобов'язань та ін.

Специфічні інвестиційні ризики можуть бути пов'язані з непрофесійною інвестиційною політикою, нераціональною структурою інвестованих коштів, іншими аналогічними факторами, негативним наслідком яких можна в істотному

страховання. Так, например, к классическим видам личного страхования добавились новые риски (потеря работы, травмы, временная нетрудоспособность) [1].

При страховании кредитополучателей от смерти и инвалидности клиенты получают следующие преимущества. При наступлении страхового случая клиент и его семья освобождаются от кредитных обязательств перед банком, поскольку кредит погасит страховая компания. Ведь очевидно, что при наступлении инвалидности, клиенту будет сложно выплачивать кредит.

Проблемы с погашением кредита могут возникнуть также в случае смерти кредитополучателя, поскольку по закону его наследники обязаны погасить кредит. Но если кредитополучатель заключил договор страхования на случай смерти – наследники получают страховую выплату и смогут рассчитаться по кредиту. Это значит, что наследники кредитополучателя смогут избежать судебных тяжб и сохранят положительную кредитную историю.

Кроме того, если кредитополучатель согласен заключить договор страхования, повышается вероятность положительного решения банка о выдаче кредита.

Банки также заинтересованы в страховании кредитополучателей. Для банков страхование кредитополучателей – дополнительные гарантии погашения кредита. Ведь выдавая кредит, банк всегда берет на себя определенные риски, что кредит не будет погашен. Страхование – один из инструментов освобождения от части рисков.

Интересно, что одним из условий сотрудничества банка со страховой компанией зачастую является обслуживание компании в банке – открытие счетов, размещение страховых резервов и собственных средств, а это также увеличивает прибыль банка.

В настоящее время банки понимают важность страхования кредитополучателей, как для банка, так и его клиентов. Банки часто сами мотивируют клиента страховать различными способами, например, снижением процентных ставок и комиссий по кредиту при заключении договора страхования, либо обозначая наличие страховки как обязательное условия получения кредита.

В Республике Беларусь на сегодняшний день в этой сфере сотрудничают ОАО «Белвнешэкономбанк» с БРУСП «Белвнешстрах», БРУСП «Белгосстрах» с ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк» и др.

Если говорить о деятельности страховых организаций по добровольному страхованию от несчастных случаев кредитополучателей в Республике Беларусь, то можно выделить 5 основных страховых организаций, которые наиболее развиты в данной сфере страхования.

В таблице приведены данные по добровольному страхованию от несчастных случаев кредитополучателей страховыми организациями.

Таблица
Добровольное страхование от несчастных случаев кредитополучателей

Страховая организация	Начислено взносов за 2014 г, тыс. руб.	Начислено взносов за 2015 г, тыс. руб.	Доля на рынке, %	Выплачено страхового возмещения за 2014 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2015 г., тыс. руб.
ППФ Страхование	224 470 294,0	34 212 520,0	88,4	7 055 739,0	13 597 809,0
Белросстрах	10 043 127,0	2 161 826,0	5,6	499 279,0	592 173,0
Белгосстрах	18 653 531,0	946 604,4	2,4	996 705,5	1 184 765,0
Купала	50 325 490,0	908 164,0	2,3	5 034 985,0	140 499,0
Белнефтестрах	1 227,0	126 429,0	0,3	0,0	38 159,0

Примечание: Источник – собственная разработка на основании [2]

Из таблицы 1.1 видно, что страховая организация ППФ Страхование занимает наибольшую долю на страховом рынке – 88,4%. Если рассматривать анализируемые периоды, то можно отметить, что за 2014 год в страховую организацию «ППФ Страхование» было начислено взносов на сумму 224 470 294 тыс. руб., в то время как за 2015 год было начислено всего 34 212 520,0 тыс. руб., что на 84,8% меньше по сравнению с предыдущим годом, то есть темп роста составил 15,2%. Такое снижение может быть связано с увеличением числа страховых компаний, которые оказывают услуги по страхованию кредитополучателей от несчастных случаев и составляют конкуренцию уже существующим на этом рынке услуг. Также стоит отметить про выплаты страхового возмещения за 2014-2015 гг. Несмотря на то, что в страховую организацию «ППФ Страхование» за 2014 год было начислено взносов больше, чем за 2015 г., выплаты страхового возмещения по добровольному страхованию от несчастных случаев кредитополучателей оказались меньше в 2014 году по сравнению с 2015 годом (в 2014 г. выплачено страхового возмещения в размере 7 055 739,0 тыс. руб., а в 2015 г. – 13 597 809,0 тыс. руб.).

Рассмотрим деятельность остальных страховых организаций по добровольному страхованию от несчастных случаев кредитополучателей. Удельный вес страховой организации Белросстрах составляет 5,6%, Белгосстрах – 2,4%, Купала – 2,3%, самая маленькая доля из 5 страховых организаций приходится на Белнефтестрах – всего 0,3% на всём страховом рынке. В анализируемых страховых организациях за период 2014-2015гг. можно заметить отрицательную динамику по начислению взносов. Так, например, за 2014 г. в страховую организацию Белгосстрах было начислено взносов на сумму 18 653 531,0 тыс. руб., а в 2015 г. – 946 304,4 тыс. руб. Выплата страхового возмещения по страховым организациям колеблется в зависимости от суммы выплат, а также зависит от количества несчастных случаев кредитополучателей (клиентов страховых организаций).

Қазіргі таңда экономикалық талдаудың дамып келе жатқан бағыттарының бірі инвестициялық талдау және кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын талдау болып табылады[2].

Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығы бұл – осы кәсіпорынға инвестиция салуды жүзеге асырудың дұрыстығын айғақтайтын өндірістік, коммерциялық, қаржылық, басқару қызметтерінің көрсеткіштерінің жиынтығы.

Батыстың ғалым-экономистерінің пайымдауынша, инвестиция салу объектісі ретінде, кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын бағалауда кәсіпорынның негізгі қызметінің келесі тұстарының маңызды көрсеткіштеріне жіті назар аударылуы тиіс:

1. Активтердің айналымдылығын талдау. Инвестициялаудың басында тиімділік нақты кәсіпорынның қызметі барысында салынған қаржылардың қаншалықты тез айналым жасайтынына тәуелді.

2. Капитал табыстылығына талдау. Инвестициялаудың бас мақсаттарының бірі салынған қаржыларды пайдалануда жоғары табыстылықты қамтамасыз ету болып табылады. Бірақ қазіргі таңда кәсіпорындар өздерінің табыстылық деңгейін белгілі деңгейде басқара алады (амортизациялық саясат, тиімді салықтық жоспарлау және т.б.есепінен), ал талдау барысында пайданы қалыптастырудың потенциалын толығырақ сараптауға болады.

3. Қаржылық тұрақтылықты талдау. Мұндай талдау инвестициялық ресурстардың құрылымдық қалыптасуына байланысты инвестициялық тәуекелді, сондай-ақ шаруашылық қызметті ағымдағы қаржыландыруының оптималдылығын бағалауға мүмкіндік береді.

4. Активтердің өтімділігін талдау. Активтердің өтімділігін бағалау кәсіпорынның өзінің қысқа мерзімді міндеттемелері бойынша төлеу қабілетін анықтауға, активтердің кейбір түрлерін тез сату нәтижесінде банкроттықтың алдын-алуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ активтердің жағдайы қысқа мерзімдегі мүмкін инвестициялық тәуекелдерді сипаттайды.

Негізінен кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын аталған көрсеткіштер бойынша талдау инвестициялық циклдың сатыларына байланысты орын алады. Өйткені әр сатыда бұл көрсеткіштердің мәндері кәсіпорын мен инвесторлар үшін әртүрлі құндылыққа ие [3].

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. cfin.ru/finanalysis/invest/investment_appeal.shtml

2. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание/ Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др.; под ред. Д. А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.

3. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бух.учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова.

Қазіргі таңда кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын анықтайтын біртұтас әдіс жоқ. Бұл проблеманы зерттеушілер инвестициялық тартымдылық категориясына мазмұны жағынан да әртүрлі анықтамалар беруде.

Кәсіпорын инвестиция тартуға ниет білдірсе, ол өзінің инвестициялық тартымдылығына назар аударуы қажет. Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығы – бұл осы кәсіпорынға инвестициялық қаражаттарды салудың дұрыстығын сипаттайтын кешенді көрсеткіш. Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығына көптеген факторлар әсер етеді: елдегі саяси және экономикалық жағдай, заң шығару және сот жүйесі, жемқорлық, саланың экономикалық жағдайы, персоналдың кәсіптік деңгейі, қаржылық жағдай және т.б.

Инвестиция тартудың кең тараған түрлері:

Бірінші әдіс, ең оңай әдіс, бірақ ең қымбат әдістердің бірі болып табылады. Бұл әдіс банктік несиені рәсімдеу арқылы жүзеге асады. Бұл жағдайда кредитор, яғни банк өзінің несиелік саясаты аясында несиенің берілетін шарттары негізінде (көлемі, мерзімі, пайызы, кепілдеме және т.б.) несиені беру туралы шешім қабылдайды. Мұндай қаржыландыру тек өзінің төлем қабілеттілігін растаған және кепіл затын қамтамасыз еткен компанияларға беріледі. Жоба ойлағанындай жүзеге аспаса, несиенің көлемін компания өз қаражаты есебінен, жарғылық қоры есебінен, негізгі өндірістік қорларды сату арқылы жабады.

Инвестицияларды қор нарығы арқылы тарту немесе стратегиялық инвесторды іздестіру кәсіпорыннан ашық есептілікті, қаржы ағындарын қадағалаудың ашықтығын, бизнестің тазалығын талап етеді. Мұндай жағдайда кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығы жоғары болған сайын инвестицияға қол жеткізу мүмкіндігі артады.

Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын талдаудың келесі құрамдас бөліктерін атап өтуге болады:

- табыстылықты талдау – салымдардың альтернативті нұсқаларын сараптау, пайда деңгейі мен тәуекелді салыстыру;
- қаржылық талдау – кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдау; бар мәліметтер негізінде кәсіпорынның дамуын болжау;
- нарықтық талдау – тауардың нарықтағы болашағына баға беру, ұқсас тауарлармен нарықтың қамтылуы, нарық сыйымдылығы мен нарықта тауарды өткізуге бағытталған қадамдар;
- технологиялық талдау – жобаның технико-экономикалық альтернативаларын зерттеу, бар технологияларды қолданудың түрлі нұсқаларын зерттеу, осы инвестициялық жобаны қанағаттандыратын оптималды технологиялық шешім іздестіру.
- басқаруды талдау – кәсіпорынның басқару және ұйымдық саясатына баға беру, және кәсіпорынның ұйымдық құрылымы, қызметті ұйымдастыру, персоналды оқыту сияқты мәселелер бойынша ұсыныс білдіру.

Например, за 2014 год страховая организация Белнефестрах не выплатила страхового возмещения, а в 2015 году выплата страхового возмещения по добровольному страхованию от несчастных случаев кредитополучателей составила 38 159,0 тыс. руб.

Услуга страхования кредитополучателей востребована в основном на рынке срочного потребительского кредитования, когда решение о предоставлении кредита принимается очень быстро. Это, например, кредит наличными в день подачи заявки или кредит «на месте» на товар в магазине. В этом случае банк не имеет возможности провести полноценную оценку потенциального клиента и берет на себя большие риски, некоторые из которых покрывает страховая компания.

Стоит отметить, что нет распространенной практики страхования при получении кредита на недвижимость. Это связано с тем, что, во-первых, страхование кредитополучателей развивается параллельно с кредитными предложениями, а кредиты на недвижимость сейчас развиты слабо – не многие способны погашать такие большие суммы, во-вторых, большинство выдаваемых кредитов на недвижимость сейчас – льготные кредиты государственных банков, которые даже при постоянном погашении часто оказываются убыточными для банка, в-третьих, при кредитовании недвижимости условия предоставления кредита всегда жестче [3].

Нужно отметить, что страхование кредитополучателей развивается параллельно с банковской системой страны. Исходя из сегодняшней ситуации на рынке, можно сделать следующие выводы:

- 1) страхование при получении кредита – это достаточно интересный и удобный инструмент защиты от непредвиденных случаев как для кредитополучателей, их семей и поручителей, так и для банков.
- 2) страховым организациям следует продолжать совершенствовать продукты, покрывая все больше рисков, поскольку их на это мотивируют банки и рынок.
- 3) будет развиваться страхование более емких видов, например, страхования непогашения кредита, финансовых рисков, так как такие продукты сейчас востребованы банками.
- 4) возможно создание новых видов страхования
- 5) страхование кредитополучателей будет активнее развиваться на рынке «длинных» кредитов, которые выдаются на 15-20 лет.

На сегодняшний день белорусские страховые компании предлагают различные варианты страхования, которые могут избавить кредитополучателя от проблем с погашением кредита. Добровольное страхование от несчастных случаев кредитополучателей – это достаточно интересный и удобный инструмент защиты от непредвиденных случаев как для кредитополучателей, их семей и поручителей, так и для банков.

Литература:

1. Страхование кредитополучателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infobank.by/straxovanie-kreditopoluchatelej/> – Дата доступа: 20.04.2016.

2. Добровольное страхование от несчастных случаев кредитополучателей за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belasin.by/news/news1156/news.aspx?id=950> – Дата доступа: 19.04.2016.

3. Страхование от несчастных случаев кредитополучателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bgs.by/insurance/17/941/2455/> – Дата доступа: 20.04.2016.

Матышевская К.Н., научный руководитель Литвинчук Е.В.

Учреждение образования «Полесский государственный университет»,

г. Пинск, Республика Беларусь

ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Наше здоровье – это самое ценное, что есть у нас. Заботиться о своем здоровье и благополучии сегодня – это скорее необходимость, чем роскошь.

А медицинское страхование дает нам такую возможность.

Медицинское страхование является одним из видов личного страхования. Его цель – гарантия получения гражданами медицинской помощи в рамках выбранной программы страхования при возникновении страховых случаев. Самым распространенным видом медицинского страхования является страхование медицинских расходов.

Добровольное медицинское страхование осуществляется на основе программ добровольного медицинского страхования, которые не регламентирует государство, но их самостоятельно разрабатывают страховщики, которые имеют лицензию на медицинское страхование.

Добровольным медицинским страхованием является деятельность по формированию страховых фондов за счет дополнительных денежных взносов предприятий, организаций, учреждений, а также отдельных граждан, которые желали застраховать свое здоровье из личных средств. Эту деятельность следует рассматривать как проявление экономического регулирования спроса на медицинскую помощь.

Целью такого вида медицинского страхования является укрепление здоровья населения путем создания экономической заинтересованности предприятий и граждан в охране здоровья, достижение на основе принципов страховой медицины высокого уровня медицинского обслуживания населения.

Добровольное страхование медицинских расходов имеет ряд преимуществ:

Литература:

1. Майкл Люис. Flash Boys: Високочастотний революція на Уолл-стріт – М.: Паблішер, 2015. – 348 с.

2. Пардо Р.. Розробка, тестування, оптимізація торговельних систем для біржового трейдера / Пер. з англ. А. Полесчук. М.: Мінакс, 2002.

3. Солабуто Н. В.. Трейдинг: торговельні системи і методи. СПб.: Питер, 2010.

Имашева Р.С., магистрант, Дүйсенбаева Б.Б., э.ғ.к.

Қазақ-орыс халықаралық университеті, Қазақстан

КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН КЕШЕНДІ БАҒАЛАУ

Қазіргі заманда кәсіпорындар бәсекелестік жағдайында әрекет етуде. Кәсіпорынның қарқынды дамуы үшін көптеген факторларды ескере отырып сан түрлі қиындықтарды шешу қажеттілігі туындайды: мердігерлермен, тұтынушылармен, бәсекелестермен, қаржылық ұйымдармен және т.б. Кәсіпорынның тұрақты дамып отыруына негізгі қызмет бағыттарын қаржыландыру тікелей байланысты. Өз инвестицияларын салу үшін, инвесторларды тарту үшін кәсіпорын инвестициялық тартымдылыққа ие боуы шарт. Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығы оның өндірістік, коммерциялық, қаржылық және басқарушылық қызметтерін оң жағынан сипаттап беру болып табылады.

Бәсекелестік жағдайында барлық дерлік кәсіпорындар кәсіпкерлікті дамыту мақсатында өздерінің инвестициялық тартымдылықтарын арттыруға тырысады, сол арқылы түрлі қаржыландыру көздерін тауып, инвесторлардың, мердігерлер мен мемлекеттік органдардың сеніміне ие болады. Шаруашылық жүргізу барысында кәсіпорындар қаржыландырудың түрлі құралдарын қолдана алады: банктік несиелер, қор нарығынан инвестиция тарту, стратегиялық немесе қаржылық инвесторларды тарту және т.б. [1].

Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығына келесі факторлар әсер етеді:

- Ақшалай түсімдердің тұрақтылығы;
- Сала спецификасы;
- Өндірілетін өнім сипаттамасы;
- Тауарды өндіру барысында инновациялық технологияларды қолдану;
- Мүмкін болатын синергетикалық әсер және т.б.

Осылайша, кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығы кәсіпорынның кәсіпкерлік қызметінің негізгі сипатты белгісі болып табылады. Өйткені ол кәсіпорынның әрі қарай дамуына, тиімді қызмет етуіне, қаржылық жағдайы мен бәсекелестік жағдайында озып шығуына тікелей әсер етеді.

непідйомними для дрібних гравців. Крім того, HFT страждає від програмних помилок, що нерідко призводять до фатальних наслідків. Звичайно, системи перед виходом на ринок уважно тестуються, але навіть це не завжди рятує від проблем. Відомі випадки, коли лише одна помилка програміста приводила до руйнування великих компаній.

Високочастотний трейдинг зумів кардинально змінити принципи ведення біржових торгів і зруйнувати багато стереотипів У Сполучених штатах понад 50% всіх операцій проводиться за допомогою високочастотного трейдингу, але сьогодні ситуація ускладнилася – ринок HFT призупинив свій розвиток і почав втрачати в популярності.

З приводу подальшого розвитку високочастотного трейдингу у багатьох є серйозні сумніви. Як показує практика, обсяги HFT-компаній неухильно знижуються, як і їх загальна частка на фондовому ринку. І це при тому, що технології продовжують удосконалюватися, вражаючи своєю ефективністю. Причиною появи проблем якраз і стала постійна оптимізація технологій, які стали впиралися в закони фізики і фінансові можливості трейдерів.

В якому напрямку піде ринок далі, передбачити дуже складно. Одні учасники роблять ставки на нові види трейдингу, мають більш тривалий термін прогнозування.

У звичайній ситуації, робота HFT-торговців створює ліквідність, яка позитивно позначається на результатах торгівлі інвесторів. Торгові алгоритми аналізують доступну ситуацію і оновлюють ціни, таким чином ринок швидко і чутливо реагує на всі зміни і подразники.

Високочастотний трейдинг не представляє собою серйозної перешкоди для трейдерів / інвесторів, які використовують основи середньо- і довгострокової торгівлі, т.к високочастотний трейдинг не змінює тенденції ринку.

Для трейдерів, що використовують методи короткострокової торгівлі, вплив HFT може бути і негативним при використанні маніпулятивних механік – яскраве тому підтвердження, так званий «миттєвий обвал» (Flash Crash).

В цілому, підвищення ліквідності та ефективності ринку призводить і до збільшення числа HFT-торговців, а значить знизиться прибутковість їх операцій. При цьому витрати продовжують рости, а значить незабаром робота в ніші HFT стане не вигідною. В результаті їх стане менше, знову виникнуть неефективності ринка і падіння ліквідності, які можна експлуатувати, що знову призведе до розвитку HFT.

Біржі багато уваги приділяють алгоритмічним торговцям і створюють їм найкращі умови для роботи. Але щоб їм самим виграти в гонці один у одного, таким трейдерам, звичайно, і самим необхідно витратитися на хостинг, високошвидкісний доступ на біржу, покупку інформації, постійно працювати над оптимізацією коду, а також шукати нові ринки та інструменти, посилювати блоки управління ризиками, створювати і використовувати моделі майбутнього зміни ціни. Ну і зрозуміло, освоювати нові ринки і інструменти, на яких ще немає достатньої частки алгоритмічної торгівлі.

- возможность получения высококвалифицированной помощи, причем по всей территории республики;

- координирование действий застрахованного лица (запись на прием к врачу, на исследования и т.п.), что значительно экономит время человека, особенно занятого на работе;

- функционирование отлаженной системы контроля качества предоставляемых медицинских услуг;

- гарантия полной конфиденциальности отношений с застрахованным лицом и сохранение врачебной тайны.

Страховые организации проводили опросы и выяснили, что добровольное страхование медицинских расходов выступает одним из факторов мотивации работников:

- увеличивает чувство защищенности у коллектива;

- снижает текучесть кадров в организации;

- снижает потери рабочего времени, вызванные временной нетрудоспособностью, в связи с заболеваниями;

- повышает престижность рабочих мест и авторитет работодателя на рынке труда.

Согласно данным Белорусской ассоциации страховщиков, в 2011 году страховых взносов по добровольному страхованию медицинских расходов было начислено 35 189 605 тыс. руб., за 2012 год сумма взносов составила 69 404 249 тыс. руб., что в 1,9 раз больше 2011 года. В 2013 году взносов было начислено 160 663 377 тыс. руб., что в 2,3 раза больше 2012 года. А в 2015 году взносов было начислено 380 280 180 тыс. руб., а в 2014 году сумма взносов составила 203 133 222 тыс. руб., т.е. темпы роста увеличились в 1,8 раз (рисунок 1).

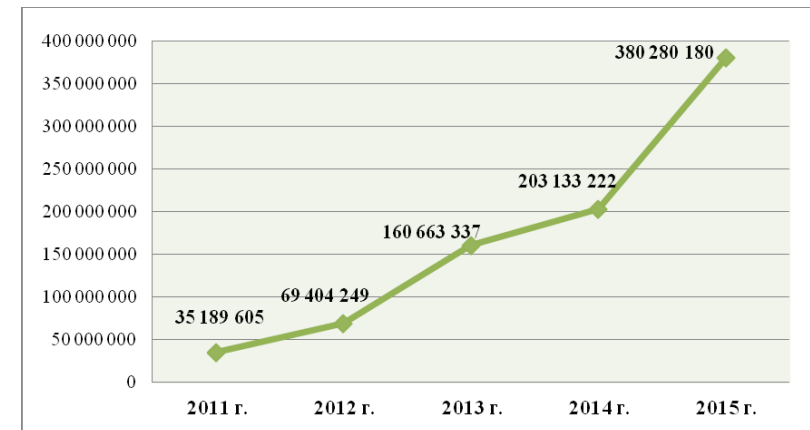


Рисунок 1 – Динамика поступивших страховых взносов по добровольному страхованию медицинских расходов за 2011-2015гг., тыс. руб.

Таким образом, можно наблюдать рост добровольного страхования медицинских расходов. Но несмотря на высокие темпы роста, добровольное медицинское страхование в Республике Беларусь в целом развито слабо. Препятствием для его развития является значительный спрос у населения на государственную бесплатную медицину, не смотря на то, что она находится не на высоком уровне. Еще одной причиной является слабо развитый рынок платных медицинских услуг. Кроме того, у большинства населения остается низкий уровень доходов, что не позволяет пользоваться преимуществами добровольного медицинского страхования.

На страховом рынке Беларуси медицинское страхование существует уже более 15 лет. В республике Беларусь медицинское страхование осуществляют 18 организаций. Но активно этим видом страхования занимается только несколько страховых организаций. По данным Министерства финансов Республики Беларусь лидирующую позицию занимает БРУСП «Белгосстрах». Так же в пятерку организаций, которые занимаются добровольным страхованием медицинских расходов, входят такие организации как ЗАСО «Белнефтестрах», БРУПЭИС «Белэксимгарант», ЗАСО «ГАРАНТИЯ», ЗАСО «Промтрансинвест».

Для дальнейшего развития добровольного медицинского страхования следует провести организационные мероприятия:

- для нанимателей, которые проводят добровольное медицинское страхование, следует уменьшить налоговое бремя.
- использовать средства массовой информации для распространения информации о добровольном медицинском страховании.
- расширить способы и методы продаж добровольного медицинского страхования.
- предприятиям Республики Беларусь в социальный пакет следует включить добровольное медицинское страхование, для чего необходимо разработать систему предоставления скидок и бонусов.

Литература:

1. Белорусская ассоциация страховщиков [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.belasin.by/>. – дата доступа: 15.03.2016
2. Анализ рынка добровольного страхования медицинских расходов // Журнал страхование в Беларуси. – №5, май 2014.
3. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/>. – дата доступа: 14.03.2016

ИНВЕСТИЦИОННА ДЕЙНОСТ И ПАЗАРИ НА ОБЛИГАЦИИ НА ФОНДОВЕ

Аспірант **Богач Д.С.**

ДВНЗ «Національний гірничий університет»

ВПЛИВ ВИСОКОЧАСТОТНОГО ТРЕЙДИНГУ НА ФОНДОВИЙ РИНОК СВІТУ

НФТ (англ. High Frequency Trading – високочастотний трейдинг) – вид автоматичного трейдингу, при якому пошук торгових можливостей здійснюється за допомогою спеціальних комп'ютерних алгоритмів. НФТ-трейдери використовують так звані торгові роботи для аналізу вхідних даних і організації торгових стратегій.

Інвестиційна позиція в процесі торгів утримується вкрай нетривалий час, внаслідок чого кількість операцій в високочастотному трейдингу досягає декількох тисяч в день.

Високочастотному трейдингу є виключно внутрішньоденної торгівлею, тобто учасники торгів закривають всі свої позиції до кінця сесії. Ще однією специфічною рисою високочастотної торгівлі є чутливість робіт до швидкості передачі даних, тому найчастіше вони працюють з біржею безпосередньо – сервери НФТ встановлюються поруч зі шлюзами торгового майданчика.

Високочастотна торгівля користується особливою популярністю серед інституційних інвесторів, що працюють в хедж-фондах, які здійснюють великий оборот капіталу з метою отримання спекулятивного прибутку.

НФТ використовує кілька стратегій заробітку на біржах: стратегія роботи з ліквідністю, стратегія статистичного арбітражу і стратегія пошуку ліквідності. Перша має на увазі, що високочастотний трейдер заробляє гроші за рахунок роботи всередині спреда (Bid – Ask), друга базується на пошуку кореляції між похідними інструментами і базовим активом, третя будується за принципом пошуку великих заявок клієнтів на купівлю або продаж. Всі ці стратегії можливі лише за рахунок високої швидкості обробки торгових заявок, яка, як правило, досягає мілісекунд. Крім того, потрібно розуміти, що як правило більшість НФТ-алгоритмів базується на ринкових неефективностях, тому період їх існування відносно невеликий.

Ідея високочастотного трейдингу з'явилася в 1989 році як спосіб використання високопродуктивних комп'ютерів для заробітку на біржах. У 2009 році на частку високочастотного трейдингу доводилося 73% від усього обсягу торгів акціями в США. Після кризи частка НФТ-компаній на ринку стала неухильно падати, незважаючи на те, що технології продовжують удосконалюватися. Витрати на конкурентоспроможне обладнання щорічно тільки зростають, стаючи