

DLA NOTATEK

Wydawca: Sp. z o.o. «Nauka i studia»

Redaktor naczelna: Prof. dr hab. Sławomir Górniak.

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

Redakcja techniczna: Irena Olszewska, Grażyna Klamut.

Dział sprzedaży: Zbigniew Targalski

Adres wydawcy i redakcji:

37-700 Przemyśl, ul. Łukasieńskiego 7

tel (0-16) 678 33 19

e-mail: praha@rusnauka.com

Druk i oprawa:

Sp. z o.o. «Nauka i studia»

Cena 54,90 zł (w tym VAT 22%)

Materiały XII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Strategiczne pytania światowej nauki - 2016» Volume 1. Ekonomiczne nauki. : Przemyśl. Nauka i studia - 96 str.

W zbiorze ztrzymają się materiały XII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Strategiczne pytania światowej nauki - 2016». 07 - 15 lutego 2016 roku po sekcjach: Ekonomiczne nauki.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Żadna część ani całość tej publikacji nie może być bez zgody

Wydawcy – Wydawnictwa Sp. z o.o. «Nauka i studia» – reprodukowana,

Użyta do innej publikacji.

EKONOMICZNE NAUKI**BANKI I BANKOWY SYSTEM****К.э.н., доцент Танатова А.Р., магистрант Кыстаубаева С.***Таразский государственный университет имени М.Х. Дулати, Казахстан***МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА
БАНКОВСКИХ РИСКОВ**

Важное значение при управлении банковскими рисками имеет их анализ, который на практике позволяет повысить информативность управленческих решений. Можно выделить несколько основных методов оценки банковских рисков: экспертных оценок, аналитический и статистический.

Метод экспертных оценок. Основывается на базе изучения оценок, произведенных экспертами, и включает составление обобщающих экспертных оценок. К этому методу можно причислить: рейтинговую оценку кредитоспособности клиентов банка, метод соблюдения экономических нормативов банковской системы, расчет размера риска по кредитному портфелю коммерческого банка и определение размера необходимого банку резерва для покрытия возможных потерь от кредитных рисков; классификацию кредитов в зависимости от степени риска.

Сложность применения метода при оценке совокупного риска кредитного портфеля банка возникает в момент сравнения расчетных показателей с нормативными значениями. Поскольку значение одних рассчитанных показателей может соответствовать нормативным критериям, а других – нет, постольку в данном случае необходимо выделить обобщающий показатель определения уровня риска.

Аналитический метод. Представляет собой оценку возможных потерь (уровня риска) банка и осуществляется в соответствии с положением НБ РК «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Методика оценки риска кредитного портфеля банка в соответствии с Положением НБ РК предусматривает оценку уровня риска по каждой кредитной операции с учетом финансового состояния заемщика, обслуживания им кредитной задолженности и уровня ее обеспечения, после чего производится определение ссуды в одну из пяти категорий качества.

Классификация банком ссуд производится согласно «Положению о порядке формирования Банком резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», а оценка финансового состояния заем-

щиков производится согласно «Правилам оценки финансового положения заемщиков».

Статистический метод оценки величины риска кредитного портфеля банка. Статистические величины показывают значимость каждой характеристики для определения уровня риска.

Оценка кредитного риска при помощи методов статистического анализа предполагает, что совокупные воздействия рисков на кредитный портфель отражаются на его качестве. Такое утверждение дает основание трактовать вариацию кредитных рисков относительно соглашений, составляющих кредитный портфель банка, как обобщающий показатель рискованности кредитной деятельности.

Сущность статистического метода заключается в следующем:

- анализ статистики кредитных рисков относительно соглашений, составляющих кредитный портфель банка;
- характеристика меры разпыленности кредитных рисков по ссудному портфелю;
- установление величины и частоты возникновения кредитного риска.

Основными инструментами статистического метода расчета и оценки риска кредитного портфеля банка являются известные из общей теории: дисперсия, вариация, стандартное отклонение, коэффициент вариации и асимметрии.

Вероятность реализации кредитного риска банка характеризуется распределением вероятностей. Основным статистическим показателем определения такой вероятности (уровня риска) выступает стандартное отклонение или коэффициент вариации. Расчет средневзвешенного кредитного портфельного риска, его дисперсии и среднеквадратического отклонения позволяет отследить уровень диверсификации кредитного портфеля банка. Использование таких статистических величин, как положительная и отрицательная семивариация, положительное и отрицательное среднее семиквадратическое отклонение, а также расчет коэффициента асимметрии по кредитным рискам относительно соглашений, составляющих кредитный портфель, дает возможность определить для банка частоту возникновения убытков в зависимости от количества случаев наступления соответствующих потерь и общего числа рискованных случаев в статистических данных.

Общий объем потерь от кредитных операций можно оценить как совокупную сумму обязательств заемщика (или группы) перед банком, умноженную на вероятность потерь при проведении кредитных операций. Под вероятностью потерь от проведения кредитных операций понимается средняя за предшествующий трехлетний период деятельности банка доля невозврата кредитов и невыполнения прочих обязательств клиентами (или их группами), имеющими похожие характеристики и показатели кредитоспособности.

Статистический метод оценки кредитного портфельного риска банка строится на анализе статистических данных, связанных с финансовым состоянием заемщиков за определенный период времени. Такое исследование является основой для сравнения фактической частоты возникновения банковских потерь с



прогнозними оцінками. Комплексная оценка риска кредитного портфеля банка предусматривает одновременное проведение количественной и качественной оценки кредитного риска.

Литература

1. Костерина Т.М. Кредитная политика и кредитные риски / Т.М. Костерина. – М.: МФПА, 2005. – 104 с.
2. Лаврушин О.И. Банковские риски: учебное пособие / О.И. Лаврушин. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.

Квятковська Л.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки

Александровський Д.О., Рудик Є.Ю.

*студенти 3 курсу, напряму підготовки «Економіка підприємства»
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського,
м. Кременчук, Україна*

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Кредитна діяльність є центральною у банківському бізнесі, вона виступає джерелом як основних прибутків банку, так і найхарактернішого для нього кредитного ризику. Тому, в умовах сучасного розвитку банківської системи, істотного значення набуває проблема її вдосконалення, а також ефективне управління ризиками комерційного банку, яке забезпечує збереження фінансової стійкості та безпеки банку в цілому.

Банки повинні вдосконалити кредитну діяльність таким чином, щоб отримувати максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись максимально знизити ризик, безпосередньо пов'язаний з механізмом надання і погашення банківських кредитів. Отже, розробка надійної системи захисту від кредитного ризику є дуже актуальним питанням.

Визначення сутності кредитних ризиків та пошук сучасних шляхів вдосконалення вітчизняної кредитної системи. Охарактеризувати основні методи управління банківським кредитним ризиком та визначити який метод набуває найбільшої ефективності в умовах діяльності вітчизняних банківських установ.

Банки часто не мають ефективних методик відсівання неплатоспроможних клієнтів, які в майбутньому не повернуть кредит. Дана проблема має комплексний характер: по-перше, включення в кредитний портфель кредиту неплатоспроможному позичальникові спричиняє за собою втрати банком фінансових

ресурсів. По-друге, банки, прагнучи компенсувати втрати від таких позичальників, підвищують процентні ставки за кредитами.

В результаті платоспроможні позичальники платять за неплатоспроможних. Таким чином, методи оцінки ризику неповернення кредиту мають не тільки економічне, але і соціальне значення. Тому Україні необхідно впроваджувати досвід провідних зарубіжних країн, які вже розробили певні методи оцінки кредитних ризиків діяльності банку. Так, наприклад, у США і Західній Європі широко при кредитуванні використовується скоринг – як один з методів оцінки кредитного ризику – автоматизовані системи на основі математичних і статистичних методів у бізнесі. Як початковий матеріал для скорингу використовуються різноманітна інформація про минулих клієнтів, на основі якої за допомогою різних статистичних і нестатистичних методів класифікації робиться прогноз про кредитоспроможність майбутніх позичальників. Серед переваг скорингових систем західні банкіри указують, в першу чергу, зниження рівня неповернення кредиту. Далі наголошується швидкість і безсторонність в ухваленні рішень, можливість ефективного управління кредитним портфелем, відсутність необхідності тривалого навчання персоналу.

У багатьох країнах почали створювати спеціальні підрозділи, покликани здійснювати оцінку, моніторинг та управління проблемними позиками, які функціонують на рівні або банківської установи, або банківської системи. Таким чином, створення системи з організації проблемних кредитів допомагає оптимізувати кредитний портфель банків, даючи їм можливість зосередитися на розвитку основного бізнесу. Однак проблемами застосування даного методу в українській банківській системі залишаються недосконалість нормативно-правової бази, необхідність значних коштів для створення такої організації, проблема визначення реальної вартості сумнівних боргів та повернення кредитів.

Кредитні ризики найадекватніше оцінюються через розрахункове значення резерву під нестандартну заборгованість за кредитними операціями банку, тобто частини резерву, розрахованої за кредитами категорій: під контролем, субстандартні, сумнівні, безнадійні. Фактично цей показник відображає суму коштів, які з високою ймовірністю банк недоотримає. Інформаційною базою таких розрахунків служать дані аналітичного обліку. Інша частина резерву – під стандартну заборгованість та нестандартну заборгованість за іншими операціями, що підлягають резервуванню (крім кредитних) – не відображає ризик кредитного портфеля, тому може спотворити результати аналізу його ефективності.

Методи запобігання кредитного ризику припускають відмову від розширення кола клієнтів і фінансування проектів, реалізація яких викликає серйозні побоювання. Дані методи орієнтують банк на роботу тільки з клієнтами, які підтвердили свою надійність. Однак у більшості випадків відхилення від ризику означає втрату можливостей одержання прибутку, котрий часто сполучений з потенційним ризиком. Тому найбільш широко застосовуються методи зниження (мінімізації) кредитного ризику, зміст яких складають такі заходи:

Kruglov V.N. The Russian experience of predictive decisions in the economy	41
Moroz A., Tschorna L. Die Effektivitätsforschung der Marketingstrategie von der Hotelproduktpromotion.....	45
Набиева А.Э. Модель и функции системы менеджмента устойчивого развития предприятия	47
Строж Є.В. Розробка методичних рекомендацій до удосконалення управління та оптимізації страхового портфеля страхової компанії.....	52
Драган А.Д. Планування рентабельності продукції при ціноутворенні на ковбасні вироби	55
Агагаева А.А. Место и роль стратегического решения в предпринимательстве.....	58

OBLICZENIE I AUDYT

Beysenbaeva A.K., Aituar A.A. Organization of transporting and features of accounting in railways field	61
Аппакова Г.Н. Модернизация методики аудита и анализа краткосрочных и долгосрочных активов организации.....	66
Beysenbaeva A.K., Bektursynova A.E. The importance of logistics and transport development	71
Тоқатова Ж.Е. Өсімдік шаруашылығында өндіріс шығындарының ұйымдастырылуы	75
Лебедев О.А. Преимущества и недостатки применения аутсорсинга бухгалтерских услуг на казахстанских предприятиях	81
Есильбаева Ж. Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес ақша қаражаттары қозғалысы туралы есептілікті құрудың әдістері	84

SPIS

EKONOMICZNE NAUKI

BANKI I BANKOWY SYSTEM

Танатова А.Р., Кыстаубаева С. Методические аспекты анализа банковских рисков..... 3

Квятковська Л.А., Александровський Д.О., Рудик С.Ю. Ефективне управління ризиками комерційного банку 5

EKONOMIA MIEDZYNARODOWEJ DZIAŁALNOŚĆ

Залесский Б.Л. Беларусь – Польша: взаимодействие регионов 8

FINANSOWE STOSUNKI

Лінькова В.В., Сенік Ю.І., Фурман І.В. Ліквідність та платоспроможність підприємства 11

INWESTYCYJNA DZIAŁALNOŚĆ I FUNDUSZOWE RYNKI

Назаренко І.М. Стан та пріоритетні завдання підвищення інвестиційної активності та привабливості аграрного сектору економіки України 16

ZARZĄD PRACOWNICZYMI ZASOBAMI

Микаелян М.А., Бондаренко Е.М. Традиционные и нетрадиционные методы отбора персонала организации..... 20

Агатаева М.А. Определение управления человеческими ресурсами..... 22

Бабік Ю.В., Безпалько О.В. Чинники впливу на процес відтворення населення України..... 25

MARKETING I MIENIEDŹMIENT

Сіроштан М.О. Постачальницько-збутові кооперативи в аграрному секторі .. 27

Ostrovskiy V.V., Kazybayeva A.M. Concept of «risks in the realization of investment construction projects» and the mechanism of their management 30

Кулатаев М.М., Булекбаева К.Б. Өнеркәсіптік кәсіпорында өнімнің сапасын басқаруды жетілдірудің алғышарттары 33

Кухарук А.Д., Змитрович Д.Д. IRD-МОДЕЛЬ маркетингового обеспечения предприятий в условиях глобализации 39

- раціоналізація кредитів;
- резервування коштів на покриття можливих збитків по сумнівних боргах;
- диверсифікованість кредитів;
- структурування кредитів.

Таким чином, пріоритетним завданням банків при розробленні стратегії та шляхів вдосконалення кредитної діяльності є глибоке і повне розуміння глобальних тенденцій розвитку реального сектору економіки та своєї місії в цьому розвитку. Управління кредитними ризиками включає передбачення ризиків, визначення їх вірогідних розмірів і наслідків, розробку і реалізацію заходів щодо запобігання або мінімізації пов'язаних з ними втрат.

Найважливішими елементами систем управління ризиками є:

- чіткі і документовані принципи, правила і директиви з питань торгової політики банку, управління ризиками, організації трудового процесу і термінології, що використовується;
- створення спеціальних груп управління ризиками, не залежних від комерційних підрозділів банку;
- становлення лімітів ринкових і кредитних ризиків і контроль за їх дотриманням, а також об'єднання ризиків за окремими банківськими продуктами, контрагентами і регіонами;
- визначення періодичності інформування керівництва банку про ризики;
- всі елементи системи контролю і управління ризиками регулярно перевіряються аудитором, що не залежать від комерційних служб банку.

Література:

1. Банківські операції: підручник/ А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна; ред. : А. М. Мороз. -К.: КНЕУ, 2008. -608 с.
2. Верченко П.І. Дослідження українських банків за допомогою інструментарію ризикології / Верченко П.І. // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С.128-140.
3. Шермет А. Д., Щербаківа Г. Н. Финансовый анализ в коммерческом банке. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 256 с.
4. Скибенко С.Т. Банківські операції: Навч. посіб./ С.Т. Скибенко, С.П. Халява, Л.О. Цветкова. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2008. – 240 с.

EKONOMIA MIĘDZYNARODOWEJ DZIAŁALNOŚĆ

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

БЕЛАРУСЬ – ПОЛЬША: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕГИОНОВ

В условиях актуализации требований по наращиванию и диверсификации экспорта товаров и услуг в Республике Беларусь ставится задача всемерно расширять побратимские и партнерские связи с городами и районами других стран, так как сильные и процветающие регионы – это залог уверенного и поступательного развития экономики страны в целом. Факты свидетельствуют о том, что в 2015 году побратимское движение белорусских регионов с зарубежными партнерами активно развивалось и на начало 2016 года «всего 32 члена организации «Породненные города» имеют 421 город-побратим в 37 странах» [1].

Заметное место в географии международного сотрудничества регионов Беларуси занимает Польша – страна, эффективное экономическое, трансграничное и межрегиональное взаимодействие с которой одинаково выгодно и Минску, и Варшаве. Страны-соседки связывают 26 белорусских и 36 польских городов-побратимов, а также 12 польских и 11 белорусских городов, которые имеют партнерские отношения. Обе стороны исходят сегодня из того, что своеобразным локомотивом дальнейшего развития белорусско-польских отношений должны стать двусторонняя торговля и сотрудничество в инвестиционной сфере, поэтому «в межрегиональном взаимодействии нужно сделать упор на торгово-инвестиционном сотрудничестве, которое реально содействует созданию новых рабочих мест, открытию производств, а значит и росту благосостояния наших граждан» [2].

Эффективной формой координации партнерских связей регионов Беларуси и Польши постепенно становятся встречи городов-побратимов двух стран. Так, в 2014 году в польском городе Белостоке прошла вторая такая встреча, главная цель которой заключалась в восстановлении побратимских связей, ведь до этого наблюдался солидный перерыв в проведении подобных форумов – долгих 12 лет. Третья встреча, состоявшаяся в декабре 2015 года в белорусском городе Гродно, отличалась уже весьма разнообразной повесткой рассматриваемых тематических направлений: «Роль и значение побратимства в повышении эффективности экономического сотрудничества», «Развитие социальной сферы в Гродно, опыт реализации проектов трансграничного сотрудничества», «Развитие молодежных инициатив в реализации трансграничного сотрудничества, спорта, туризма». Обсуждение актуальных вопросов развития движения белорусско-польского побратимства лишний раз подтвердило вывод о том, что дипломатия городов должна быть направлена на максимальное сохранение того, что скреплено этническими, историческими и культурными корнями, ведь сама

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Джумабекова А.М. Акша айналымын реттеу механизмі: жағдайы және Қазақстан Республикасындағы даму перспективалары. Автореферат.-Астана, 2009. – 256.

2 Мақыш С.Б. Акша, несие, банктер теориясы. – Алматы: Жеті жарғы, 2011ж. – 366 б.

3 Сейітқасымов Ғ.С. Акша, кредит, банктер. – Алматы: Оқулық, 2006 ж.

4 Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп. – Алматы: 2004 – 243 б.

5 Кеулімжаев Қ.К., Құдайбергенов Н.А. Бухгалтерлік есеп: теориясы және негіздері. – Алматы: Экономика. – 2011ж – 384 б.

6 (IAS) Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты «Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есеп» – электрондық басылым, www.minfin.kz

7 (IAS) Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты «Қаржы есептілігін ұсыну» – электрондық басылым, www.minfin.kz

8 Садиева А.С., Жуматов М.К., Акимова Б.Ж., Тлеуова Ә.М.; Бухгалтерский учет в соответствии с МСФО. – Астана: АО «Центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов органов финансовой системы. – 2010г. – 423 б.

9 Астанинский экономический форум //Интернет-ресурс: [http:// aef.kz/kz/](http://aef.kz/kz/)

10 Астана экономикалық форум //Интернет ресурс// [http:// www.inform.kz](http://www.inform.kz)

11 8 (IAS) Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты «Есеп саясаты, бухгалтерлік есеп бағалауларындағы болатын өзгерістер мен қателер» – электрондық басылым, www.minfin.kz

12 «Астаналық сервистік компания» ЖШС есеп саясаты, жарғылық құжаттары және 2009-2011 жылдың қаржылық қорытынды есеп мәліметтері

13 Ұлттық қаржы есептілігінің № 2 стандарты – электрондық басылым, www.minfin.kz

Кесте 1

Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есептілікті тікелей және жанама әдіспен құрудың артықшылығы мен кемшілігі

Тікелей әдіс	
Артықшылығы	Кемшілігі
1	2
- Жиынтық ақша ағымының түсімдерінің негізгі көздерін көрсету мүмкіндігі бар -Ақша қаражаттары төлемнің негізгі бағыттарын көрсету мүмкіндігіне ие -Міндеттемелер бойынша төлемдерді жабуға қажетті ақша қаражаттарының жеткіліктігін қадағалап отыруға мүмкіндік береді -Кәсіпорынның есептік тіркемелеріндегі ақпарат негізінде құрылады -Кәсіпорынның оперативті қызметіндегі бюджетті бақылаудың қарапайым әдістерін қолдануға мүмкіндік береді -Қаржыгер емес маманға бюджетті көрнекі және түсінікті нысанда ұсынуға мүмкіндік береді	-Ақша қаражаттары қозғалысын талдау және сыныптау көп уақыт пен терең зерттеуді қажет етеді, күнделікті орындалатын операциялардың саны көп -Сонымен қатар есептілік мәліметтері сыртқы қолданушыларға қол жеткізімді емес -Алынған қаржылық нәтиже мен кәсіпорынның ақша қаражаттарының абсолютті өзгерісі арасындағы байланысты ашып көрсетпейді
Жанама әдіс	
Артықшылығы	Кемшілігі
-Қаржылық нәтиже мен айнымалы капиталдағы өзгеріс арасындағы үйлесімділікті орнату -Тоқтатылған ақша қаражаттарының жиналу орындарын, яғни аса күрделі орындарын анықтауға мүмкіндік береді -Кәсіпорынның пайдасының құрылу көздерін және ақша қаражаттары салымдарының бағыттарын көрсетеді	-Бюджет құру үрдісінің көп уақыт пен күш жұмсау қажеттілігі -Бюджеттегі ақпараттың ерекше нысанда ұсынылуы, көбінде қаржыгер емес маманға түсініксіз болады

Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары бойынша ақша қаражаттарының қозғалысының ағындарын көрсету үшін тікелей әдісті қолдану ұсынылған, өз кезегімізде біз жоғарыда жасалған зерттеулерге сүйене отырып, құрылыс, өндіріс саласында қызмет ететін кәсіпорын субъектілеріне жанама әдісті қолдану анағұрлым тиімдірек болады деген ұйғарымға келіп отырмыз. Нақтырақ тоқталатын болсақ, айналымнан тыс активтерге үлкен салым жасайтын, яғни осыған орай амортизациялық аударымдары жоғары болатын кәсіпорын субъектілеріне жанама әдіс бойынша есептілік құруды ұсынғанды жөн көріп отырмыз. Ал сауда-саттық саласында қызмет ететін кәсіпорын субъектілеріне тікелей әдісті қолдана отырып есептілікті құру дұрыс болар.

идея породнения городов предлагает не только прагматичное получение выгоды всеми его участниками» [3]. Ведь международные связи регионов – это еще и важный вид народной дипломатии, так как каждый город или район обладает своим особым набором экономических и человеческих возможностей, которые во взаимодействии с зарубежными партнерами должны работать только на повышение качества жизни своих граждан.

В Беларуси одним из наиболее активных участников процесса развития побратимских и межрегиональных связей с Польшей является Гродненская область, на территории которой «действует 75 организаций с участием польского капитала. Районы Гродненской области развивают взаимодействие с 20 гминами и поветами Польши» [4]. В 2015 году значительно активизировала польский вектор сотрудничества и Могилевская область, в административном центре которой – Могилеве – в ноябре прошел польско-белорусский региональный экономический форум «Торговля, переработка, инвестиции». Он стал фактически первым конкретным шагом «в направлении развития экономического сотрудничества между Куявско-Поморским воеводством Польши и Могилевской областью» [5].

Форум показал, какие немалые возможности сотрудничества есть у сторон в сферах высоких инновационных наукоемких технологий, кооперации машиностроительных и промышленных предприятий, образования, туризма, а также в отраслях, обеспеченных местным сырьем: деревообработке, выпуске строительных материалов и переработке сельскохозяйственной продукции. Всего могилевчане на данном форуме продемонстрировали потенциальным польским партнерам инвестиционный портфель почти из 400 различных проектов и предложений. «Одно из предложений – совместное строительство крупного свинокомплекса в Климовичском районе» [6]. Судя по всему, такая активность идет только на пользу экономике белорусского региона: за девять месяцев 2015 года внешнеторговый оборот Могилевской области с Польшей составил 85,1 миллиона долларов, а экспорт вырос на 9 процентов.

Все эти примеры показывают, что муниципальные связи могут весьма эффективно способствовать и производственной кооперации, и взаимовыгодным инвестициям, и поддержке малого бизнеса, и реальному участию гражданского общества в реализации схемы «от сотрудничества субъектов хозяйствования – к общерегиональным программам и межгосударственным проектам».

Литература

1. Гришкевич, А. Побратимские связи становятся надежной основой для наращивания экспорта – Батура / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/pobratimskie-svjazi-stanovjatsjanadezhnoj-osnovoj-dlja-naraschivanija-eksporta-batura-180375-2016/>
2. Интервью Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Беларусь в Республике Польша Александра Аверьянова журналу «Свят элит» (декабрь

2015 года) [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://mfa.gov.by/press/smi/c03acd904b5ff43f.html>

3. Батура, Б. Межрегиональные связи содействуют улучшению понимания между Беларусью и Польшей / Б. Батура // [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.belta.by/opinions/view/mezhregionalnye-svjazi-sodejstvujut-uluchsheniju-ponimaniya-mezhdu-belarusju-i-polshej-4551/>

4. Гришкевич, А. Польша является вторым по значимости внешнеэкономическим партнером Гродненской области / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.belta.by/regions/view/polsha-javljaetsja-vtorym-po-znachimosti-vneshneekonomicheskim-partnerom-grodnenskoj-oblasti-174706-2015/>

5. Кулягин, С. Польские бизнесмены заинтересованы развивать свой бизнес в Беларуси – вице-маршалок / С. Кулягин // [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.belta.by/regions/view/polskie-biznesmeny-zainteresovany-razvivat-svoj-biznes-v-belarusi-vitse-marshalok-170070-2015/>

6. Кулягин, С. Польша и Беларусь заинтересованы в интенсификации сотрудничества в аграрном секторе – Хаброс / С. Кулягин // [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.belta.by/society/view/polsha-i-belarus-zainteresovany-v-intensifikatsii-sotrudnichestva-v-agrarnom-sektore-habros-168983-2015/>

болашақ ағындарын бағалау үшін қажетті ақпаратты қамтамасыз етеді. Тікелей әдісті пайдаланған кезде жалпы ақша түсімдерінің және жалпы ақша төлемдерінің негізгі түрлері туралы ақпарат мыналардан алынуы мүмкін:

- компанияның есепке алу жазбаларынан (дұрысында, қасалық кітаптің талдауы негізінде) ;

- сатуды, сатудың өзіндік құнын (пайыздар және осы тәріздес кірістер және пайыздар төлеміне жұмсалған шығыстар және қаржы мекемелері үшін осы тәріздес шығыстар түріндегі кірістер).

Сондай-ақ тікелей әдісті қолдану кезінде жалпы ақша түсімдерінің негізгі түрлері мен төлемдері туралы ақпарат ашылады. Тікелей әдіс кәсіпорынның шоттарындағы ақша ағымының қозғалысын талдау нәтижесіне негізделген. Осы әдіс жанама әдісті қолдану кезінде алына алмайтын ақша қаражаттарының болашақ ағындарын бағалау үшін қажетті ақпаратты қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, бұл әдіс бухгалтерлік есеп тіркемелерімен тығыз байланысты, яғни шоттар бойынша операцияларға тәуелді.

Жанама әдіс – ағымдағы активтер мен міндеттемелер, ақшалай емес операциялар, сондай-ақ өткен кезеңмен салыстырғандағы инвестициялық және қаржылық қызметтердің нәтижесі болып табылатын табыстар мен шығындар өзгеруіне байланысты таза табыс немесе шығынға түзетулер енгізетін әдіс.

Әдіс негізі – қаржылық жағдай жөніндегі есептілік пен жиынтық табыс жөніндегі есептіліктегі ақпарат. Сонымен қатар, жанама әдіс кірістер мен шығыстар туралы есептің әрбір бабын түзетуді қарастырмайды.

Аталған әдістердің қайсысы болса да, ақша түсімі мен шығуы бойынша есептілікте бөлек-бөлек кеңейтіліп көрсетілген, кәсіпорын ақша ағымы жөнінде пайдаланушыларға қажетті маңызды ақпарат құрастырады. Ақша түсімі мен шығуын өзара есепке алу тек қана стандарттар рұқсат еткен жағдайда ғана жасалады.

Жанама әдісте операциялық қызмет бойынша ақша қаражаттар ағымының негізі ретінде, амортизациялық аударымдар мен есепті кезең ішінде есептелінген күдікті қарыздар резерв мөлшеріне, ағымдағы активтер мен міндеттемелер шотындағы өзгерулеріне түзетілген таза табыс алынады.

Бухгалтерлік және қаржылық есептілік тақырыбына жазылған отандық және шетел ғалым экономистерінің еңбектерін зерттеу нәтижесінде есептілікті құрудың тікелей және жанама әдістерінің артықшылықтары мен кемшіліктері көрсетілген 1-кесте құрылған .

Яғни жоғарыдан көріп отырғанымыздай, екі әдістің өзіне тән артықшылықтары мен кемшіліктері бар, ал ақша қаражаттары қозғалысы есебін берілген екі әдістің біріне сүйене отырып жасау субъектілерінің еркінде. Есептің тікелей немесе жанама әдісін қолдану ұқсас нәтижеге әкеледі.

Осы екі әдіс бойынша құрастырылған ақша қаражаттары қозғалысы есебінің бір ғана айырмашылығы бар, ол операциялық қызмет нәтижесінде пайда болған ақша қаражаттары бөлімінде енгізілетін соманың көлемі.

инвестициялық қызмет немесе қаржы қызметі бойынша жіктей отырып ұсынылуы тиіс.

Ұйым операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді тікелей немесе жанама әдістердің біреуін қолдана отырып беруге құқылы.

Тікелей әдіс – ақша қаражаттарының түсуі мен төленуінің барлық негізгі түрлерінің мазмұнын анықтайтын әдіс. Басқа сөзбен айтқанда, аталған әдіс әрбір ақша операциясын зерттеуге және оның қай қызмет түріне жататындығын анықтауға негізделген. Бұл үшін қаржы-шаруашылық қызметтің нәтижелері туралы есептің әрбір бабына түзету енгізу қажет. Түзету тауарларды сатып алу, ағымдағы шығындар, несиеге төленетін пайыздар, бюджетке төленетін төлемдер және тағыда сол сияқты сомалар шегерілген өнімдерді сатудан түскен ақша қаражаттарынан басталады. Басқаша айтқанда, бұл есептілікке ақша қаражаттарын есептеу шоттарымен байланысты барлық корреспонденциялар енгізілуі керек. Сондықтан қол күшімен жасау барысында көп еңбек қажет ететіндігін атап өту қажет. Алайда, компьютерлік техника қолданылатын жағдайда есеп автоматты түрде жасалады. Ақша ағымдарының әртүрлі қызмет түрлеріне көп жағдайда шартты түрде жатқызылатындығы есептіліктің күрделілігін тудырады. Мысалы, әлеуметтік сипаттағы төлемдер мен еңбекақыны қызмет түрлері бойынша бөлу. Тікелей әдісті қолданған жағдайдағы операциялық қызметтің нәтижесінде туындайтын ақша қаражаты қозғалысының мысалы:

Ақша қаражатының түсуі:

- тауарларды сатып өткізуден және қызмет көрсетуден алынған ақша қаражаттары;
- тауарлы-материалды қорларды жеткізу және қызмет көрсету үшін алынған аванстар;
- пайыз, дивиденд, роялти, түрлі сипаттағы сыйақы түріндегі кірістер;
- басқа да түсімдер

Ақша қаражаттарының шығуы:

- келіп түскен тауарлар мен көрсетілген қызметтер үшін жеткізушілер мен мердігерлермен есеп айырысу;
- тауарлы-материалдық қорларды жеткізуге, жұмыстарды орындауға және қызмет көрсетуге берілген аванстар;
- жалақы бойынша төлемдер мен басқа да төлемдер;
- бюджетпен, әлеуметтік сақтандыру және зейнетақымен қамтамасыз ету органдарымен, бюджеттен тыс қорлармен есеп айырысу;
- дивидендтерді, пайыздарды төлеу;
- басқа да төлемдер.

7 ХҚЕС сәйкес компаниялардың ақша қаражаттарының қозғалысының ағындарын көрсету үшін тікелей әдісті қолдануы құпалады. Ол бойынша тікелей әдіс жанама әдісті қолдану кезінде болмайтын ақша қаражаттарының

FINANSOWE STOSUNKI

Лінькова В.В., Сенік Ю.І.

Науковий керівник: к.е.н., доцент, Фурман І.В.

Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У ринкових умовах кожен господарський суб'єкт повинен мати достовірну інформацію про ліквідність та платоспроможність як свого підприємства, так і своїх партнерів.

Ліквідність і платоспроможність підприємств є об'єктивними складними та багатограничними економічними явищами, основна проблема яких полягає в тому, що до цього часу зберігаються суттєві суперечності в трактуванні й розрахунку показників ліквідності й платоспроможності.

Метою даної наукової роботи є з'ясування сутності понять «ліквідність» і «платоспроможність» та встановлення різниці між ними, а також здійснення різних розрахунків та аналізу ліквідності і платоспроможності.

Аналіз платоспроможності підприємства є необхідним не тільки для самого підприємства з метою оцінки і у процесі дослідження було використано абстрактно-логічний метод – при узагальненні понять платоспроможності та ліквідності підприємства та формулювання висновків та системний аналіз – при дослідженні структурних елементів системи показників оцінки платоспроможності підприємств. Прогнозування фінансової діяльності, але і для зовнішніх інвесторів – банків. Ліквідність менш динамічна порівняно з платоспроможністю. Причина в тому, що по мірі стабілізації виробничої діяльності підприємства у нього постійно формується визначена структура активів та джерел коштів, різкі зміни яких порівняно рідкісні.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності. Розрізняють поняття майнової (абсолютної) ліквідності та фінансової (відносної) ліквідності. Майнова (абсолютна) ліквідність означає здатність активу трансформуватись у кошти. Ступінь ліквідності активів визначається тривалістю часу, необхідного для цієї трансформації. Для визначення стану платоспроможності підприємства використовують аналіз ліквідності господарюючого суб'єкта.

Розуміння ліквідності у сучасній економічній літературі і практиці перестав бути однозначним. Термін «ліквідність» походить від латинського «liquidus», що у перекладі означає текучий, рідкий, тобто. ліквідність дає тому чи іншому об'єкту характеристику легкості руху, переміщення. Термін «ликвидитет» був позичений з мови на початку ХХІ ст. Так, під ліквідністю мовити

здатність активів до швидкою і легкої мобілізації. Основні моменти ліквідності знаходили себе у економічній літературі, починаючи з другої половини ХХ ст., у зв'язку з збитковою діяльністю державних банків та підприємств, ні з процесів освіти комерційних банків. Наприклад, про важливість дотримання відповідності між термінами активних і пасивних операцій із позицій ліквідності економісти писали ще наприкінці ХІХ ст.

У сучасному економічній літературі термін «ліквідність» має широкий спектр застосування і характеризує абсолютно різні об'єкти економіки. Крім вже наведених визначень його використовують в поєднанні коїться з іншими поняттями, які стосуються як конкретних об'єктів економічного життя (товар, цінний папір), і суб'єктів національної економіки (банк, підприємство, ринок), і навіть визначення характерних ознак діяльності економічних суб'єктів (підприємства, баланс банку).

В економічній літературі більшість авторів (А.Д. Шеремет, М.І. Лагун, Г.В. Савицька та інші) ототожують поняття ліквідності та платоспроможності та пропонують систему показників, що оцінює дані поняття одночасно. Дане ототожнення має місце і в нормативних документах Національного банку України, в яких показники ліквідності використовуються як платоспроможності.

Ототожнення ліквідності та платоспроможності знайшло своє відображення і у трактуванні поняття криза «ліквідності». Так, на думку А.Д. Чернявського, кризою ліквідності є неплатоспроможність підприємства або реальна загроза втратити платоспроможність [11]. Аналогічної думки дотримуються і О.О. Шапурова, О.Л. Єськов, Р.М. Масалаб та О.В. Андрієвська [6]. О.О. Дробишева під кризою ліквідності розуміє неплатоспроможність підприємства, тобто відсутність у нього ресурсів для фінансування поточного виробництва та здійснення платежів за зобов'язаннями. Як індикатор даного стану вона пропонує оцінку показників ліквідності та обсягів боргових зобов'язань [4].

В більшості випадків основними причинами, що зумовлюють недостатній рівень ліквідності та платоспроможності підприємства є:

- низький рівень розрахунково-платіжної дисципліни;
- високий рівень низьколіквідних активів у загальній вартості майна підприємства;
- низький рівень окупності капітальних вкладень;
- відсутність страхових фондів [12].

Збір інформації для проведення діагностики ліквідності та платоспроможності включає пошук необхідних джерел даних, їх трансформацію з метою полегшеного застосування і систематизацію залежно від звітних періодів.

Проведення діагностики передбачає встановлення цілей, що супроводжуються її здійсненням. Основними цілями діагностики ліквідності та платоспроможності можуть бути: визначення кредитоспроможності підприємства, інвестиційної привабливості, задоволення інтересів власників щодо ефек-

- негізгі құралдар, материалдық емес және басқа да ұзақ мерзімді активтер сатып алуға арналған ақшалай төлемдер. Оларға капиталдандырылған әзірлеу шығындарына және меншікті өндірістің негізгі құрал-жабдықтарына байланысты төлемдер жатады;

- негізгі құралдар, материалдық емес және басқа да ұзақ мерзімді активтер сатудан алынған ақшалай түсімдер;

- басқа компаниялардың үлестік немесе борыш құралдарын және бірлескен қызметке қатысу үлестерін сатып алуға арналған ақшалай төлемдер (ақша қаражаттарының баламалары ретінде қарастырылатын осы құралдар үшін және коммерциялық немесе сауда мақсатына арналған төлемдерден басқалары);

- басқа компаниялардың үлестік немесе борыш құралдарын және бірлескен қызметке қатысу үлестерін сатудан алған ақшалай түсімдер (ақша қаражаттарының баламалары ретінде қарастырылатын осы құралдар үшін және коммерциялық немесе сауда мақсатына арналған ақшалай түсімдерден басқалары);

- басқа тараптарға берілген аванстық ақшалай төлемдер мен несиелер (қаржы компаниялары берген аванстық төлемдер мен нестелерден басқалары);

- басқа тараптарға берілген аванстар мен несиелер қайтарылымынан алынған ақшалай түсімдер (қаржы институттарының аванстық төлемдері мен несиелерінен басқалары);

- келісім-шарттар коммерциялық немесе сауда мақсаты үшін жасалған немесе төлемдер қаржы қызметі ретінде жіктелетін жағдайларды қоспағанда, мерзімді келісім-шарттар, опциондар мен своптар бойынша ақшалай төлемдер; және келісім-шарттар коммерциялық немесе сауда мақсаты үшін жасалған немесе түсімдер қаржы қызметі ретінде жіктелетін жағдайларды қоспағанда, мерзімді келісім-шарттар, опциондар мен своптар бойынша ақшалай түсімдер.

Қаржы қызметінен ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпаратты жеке ашудың зор маңызы бар, өйткені бұл ақпарат компанияға капитал беретін инвесторлардың ақша қаражаттарының болашақ түсімдеріне қатысты талаптарын болжау үшін қажетті. Қаржы қызметінен түсетін ақша қаражаттары қозғалысының мысалдары мыналар болып табылады:

- акциялар эмиссиясынан немесе басқа да үлестік құралдардан түскен ақша түсімдері;

- компанияның акцияларын сатып алу немесе өтеу үшін акция иеленушілеріне ақшалай төлемдер;

- қамтамасыз етілмеген облигациялардан, заемдардан, вексельдерден, қамтамасыз етілген облигациялардан, кепілдік және басқа да қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді кредиттерден ақшалай түсімдер;

- кредиттік сомаларды ақшалай өтеу; және қаржылық жалдау бойынша берешекті азайту үшін жалға алушының ақшалай төлемдері.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп кезең ішіндегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді оларды операциялық,

Есильбаева Жанар

«Есеп және аудит» кафедрасы оқытушы, магистр

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС АҚША ҚАРАЖАТТАРЫ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕПТІЛІКТІ ҚҰРУДЫҢ ӨДІСТЕРІ

Ақша туралы ғылым-негізгі ғылымдардың бірі болып табылады. Оның негізгі экономикалық, ақша қатынасын қарастыратын және ақша ағынын дұрыс пайдалану туралы ғылымдар жатады. Ақша жүйесінің негізгі пайыздары мен функцияларын жетік білу және оларды дұрыс пайдалану мемлекеттің қаржы жүйесінің дұрыс жұмыс жасауының алғы шарттары болып табылады.

Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есептілік қаржылық жағдай туралы есептілік пен кезең ішіндегі пайданы толықтырып тұратын есептіліктің маңызды бір нысаны болып табылады. Егер қаржылық жағдай туралы есептілік кәсіпорынның қаржы жағдайын нақты бір уақытқа көрсететін ғана болса, ал ақша қаражаттары қозғалысы туралы есептілік қаржылық есептіліктің құрамдас бөлігі болып табылатын ақша қаражаттарының қозғалысын есепті кезеңнің бір күнінен келесі күні аралығында туындаған өзгерістерді нақтылап беріп отырады.

Есептіліктің бұл нысанын тиісті деңгейде құру ережелерін айқындауға арнайы бір стандарт әзірленген – 7 (IAS) Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты «Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есеп» [6]. Бұл стандарттың мақсаты ұйымның өткен кезең ішіндегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беру арқылы ақша қаражаттары мен ақша баламаларындағы тарихи өзгерістер туралы ақпарат беруін талап етуде болып табылады, онда кезең ішіндегі операциялық, инвестициялық және қаржылық қызметтен түскен ақша қаражаттарының түсімдері мен төлемдерін жіктеу жүргізіледі.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпарат компанияның ақша қаражаттары мен баламаларын молайту қабілетін бағалау кезінде пайдалы болады және пайдаланушыларға әр түрлі компаниялардағы ақша қаражаттарының болашақтағы түсімдері мен төлемдерінің дисконтталған құнын бағалауға және салыстыруға арналған үлгілерді әзірлеуге мүмкіндік береді. Ол сондай-ақ әр түрлі компаниялардың операциялық көрсеткіштері туралы есептіліктің салыстырмалығын ұлғайтады, бұл бірдей операциялар мен оқиғалар үшін есептің әр алуан әдістерін қолданудан келтірілетін әсерін жояды.

Инвестициялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпаратты жеке ашудың зор маңызы бар, өйткені ол болашақ кіріс пен ақша қаражаттарын молайтуға арналған ресурстарды қалыптастыру мақсатында жүргізілген тиісті шығындар туралы айғақтайды. Инвестициялық қызметтен түсетін ақша қаражаттары мысалдары мыналар болып табылады:

тивності витрачання коштів, визначення здатності підприємства до реструктуризації та інші.

Активи підприємства прийнято розподіляти на 4 групи залежно від рівня ліквідності: абсолютно ліквідні, швидколіквідні, повільноліквідні, важколіквідні.

Таким чином, криза ліквідності – такий стан підприємства, коли існує значна невідповідність між обсягами зобов'язань, що мають бути погашені, та сумою активів, що можна використати для таких розрахунків. Ознаками наявності кризи ліквідності є низькі значення системи коефіцієнтів платоспроможності (грошової, розрахункової та майнової), а також значний диспаритет сум елементів оборотних активів та зобов'язань.

Втім, ми вважаємо, що поняття ліквідності й платоспроможності відрізняються, хоча взаємопов'язані. Платоспроможність – визначений фінансовий стан підприємства, при якому воно вільно, повністю відповідає за своїми зобов'язаннями і таким чином здійснює повсякденну діяльність.

В таблиці 1 наведено визначення ліквідності та платоспроможності підприємства в різних літературних джерелах.

Таблиця 1

Визначення ліквідності та платоспроможності підприємства в літературних джерелах

Визначення ліквідності підприємства	Визначення платоспроможності підприємства	Автор, джерело
Здатність підприємства вчасно і без затримки сплачувати свої короткотермінові зобов'язання названо ліквідністю	Здатність своєчасно і повністю розраховуватись за своїми довготерміновими зобов'язаннями	10
Спроможність перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів. Безперешкодне перетворення майна на гроші	Наявність у підприємства коштів і їх еквівалентів, достатніх для розрахунку з кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення	4
Здатність цінностей легко перетворюватися в гроші, тобто в абсолютно ліквідні активи. Це – здатність і швидкість підприємства перетворювати активи в гроші для покриття своїх необхідних платежів у міру настання їх термінів.	Можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої термінові зобов'язання	12
Спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрати їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх термінів на швидкість здійснення цього перетворення	Наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, тобто це здатність підприємства виконувати свої зобов'язання	8

Здатність підприємства швидко продати активи й оплатити свої зобов'язання	Здатність підприємства виконувати свої платіжні зобов'язання	5
Як ліквідність підприємства характеризує можливість надходження грошових коштів не лише за рахунків реалізації активів, а й за рахунків залучення додаткових зовнішніх коштів	Можливість безперервної сплати боргів у відповідні терміни	9
Здатність цінностей легко перетворюватися в гроші, тобто в абсолютно ліквідні засоби	Здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання	6

Поняття «платоспроможність» тісно пов'язане поняттям «ліквідність». Часто ліквідністю підприємства називають здатність своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання залежно від розміру боргу та суми ліквідних активів.

Отже, показники ліквідності та платоспроможності мають важливе значення в системі показників діяльності підприємства, оскільки забезпечують підтримку фінансової рівноваги підприємства.

Також для того щоб зробити висновок про рівень ліквідності підприємства необхідно брати до уваги такі фактори: характер діяльності підприємства, стан запасів, умови розрахунків з дебіторами, стан дебіторської заборгованості. Також треба звернути увагу на недоліки цих коефіцієнтів: усі коефіцієнти є статичними, вони часто не дають реальної картини стану ліквідності й платоспроможності, в Україні відсутні орієнтовні (нормативні) величини зазначених коефіцієнтів [3]. Підводячи підсумок можна сказати, що наведені трактування понять «ліквідність» та «платоспроможність» дозволяють стверджувати, що їх не слід ототожнювати, оскільки кожне з них має власний економічний зміст.

Зважаючи на все вищенаведене слід зазначити, що для забезпечення оптимальних показників ліквідності підприємства та на цій основі забезпечити його платоспроможність необхідно здійснювати постійний моніторинг основних напрямків фінансово-господарської діяльності підприємства, слідкувати за співвідношенням засобів якими володіє підприємство та його поточними і перспективними зобов'язаннями. Крім того важливе значення має дослідження та характеристика статей балансу, що характеризують платіжні засоби та зобов'язання суб'єкта господарювання, а також оцінка фінансових результатів, що дасть змогу здійснити прогнозування надходжень грошових коштів.

Одночасно слід проводити пошук внутрішніх резервів зростання ліквідності та платоспроможності підприємства. В першу чергу сюди слід віднести економію наявних ресурсів, оптимізація структури капіталу, комплекс заходів з підвищення якості створеної продукції.

сорсинговые компании крайне дорожат своим именем в бизнес-среде и вряд ли допустят утечку конфиденциальной информации о клиенте.

В третьих, аутсорсинг бухгалтерии компаний, занимающихся узкоспециализированной деятельностью, требующей специфического ведения учета, может быть затруднен в связи отсутствия у аутсорсинговой компании соответствующей базы для ведения этого учета. Однако этот вопрос, как правило, также решается высококлассными аутсорсинговыми компаниями, к тому же подобная проблема может возникнуть не только при аутсорсинге бухгалтерии, но и при найме штатного бухгалтера, которому, вероятно, потребуются специальное обучение за счет компании.

Выбор высокопрофессиональной аутсорсинговой компании поможет минимизировать все возможные недостатки аутсорсинга бухгалтерии. Прежде чем заключить договор с аутсорсинговой компанией, целесообразно запросить документы об аттестации специалистов этой компании, а также собрать информацию о ее деловой репутации, возможно, получить отзывы от деловых партнеров. Если аутсорсинговая компания внушает доверие и готова выполнять работу с учетом особенностей конкретного заказчика, можно смело с ней сотрудничать. Несмотря на невысокую популярность аутсорсинга бизнес-процессов в Казахстане, показатели удовлетворенности от сотрудничества с аутсорсерами заслуживают у клиентов достаточно высоких оценок.

В данный момент аутсорсинговая деятельность в Казахстане является динамично развивающимся направлением в бизнесе. В виду ее эффективности, всё больше компаний будут передавать ведение бухгалтерской отчетности специализированным компаниям. Особенно возможность перехода на аутсорсинг следует рассмотреть представителям малого и среднего бизнеса. Это позволит сэкономить значительную сумму денег, которую, впоследствии можно будет потратить на расширение бизнеса.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Статья 8. «Организация бухгалтерского учета» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.)
2. Михайлов Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. Учебное пособие.- М.: КноРус, 2006.

В соответствии с законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». В Статье 8. «Организация бухгалтерского учета» говорится о том, что руководители организаций могут в зависимости от объема учетной работы:

- учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;
- ввести в штат должность бухгалтера;
- вести бухгалтерский учет лично;
- передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;

Бухгалтерская аутсорсинговая деятельность имеет множество положительных факторов, которые, несомненно, благоприятно отражаются на казахстанских предприятиях, использующих данный вид аутсорсинга, сокращая затраты, что немаловажно для малого и среднего бизнеса в нашей стране.

К основным преимуществам аутсорсинга можно отнести следующие показатели:

- Участники рынка аутсорсинговых услуг называют одним из важных преимуществ такого вида ведения бухгалтерии возможность сокращения издержек по выплате заработной платы и предоставлению социального пакета штатным специалистам.
- Аутсорсинг может быть полезен небольшим компаниям и индивидуальными предпринимателям, которые пользуются бухгалтерскими услугами не так часто: затраты сокращаются, качество выполняемых функций не страдает.
- Не нужно будет тратить уйму времени и сил на поиск квалифицированных специалистов, их найм и обучение.
- Неоспоримым достоинством ведения «удалённой» бухгалтерии является страхование услуг, осуществляемых сторонней компанией. Штатные специалисты не дают таких гарантий качества выполнения своих обязанностей. То есть риск появления искажённых показателей и неоднозначных оценок сводится к минимуму.

Конечно у каждой компании есть и свои недостатки. Поэтому мы рассмотрим слабые стороны аутсорсинга и методы минимизации их рисков.

Во-первых, бухучет становится менее оперативным. Это касается преимущественно крупных предприятий, в которых ежедневно происходит большое количество бухгалтерских проводок. Однако большинство аутсорсинговых компаний успешно решают эту проблему, организуя максимально эффективное взаимодействие с заказчиком.

Во-вторых, заказчик должен понимать, что передавая весь бухгалтерский учет сторонней организации, он вверяет ей конфиденциальную информацию, что сопряжено с определенными рисками. Свести эти риски к минимуму поможет подписание соглашения о неразглашении коммерческой информации. Аут-

Література:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. – 2-ге вид: Навч. посіб. / О.Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328с.
2. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. [Текст] / М.М. Бердар. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / В. Вовк, О. Бугай // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3 (32). – С. 169–173.
4. Дробишева О.О. Поняття, стадії та особливості криз у процесі управління промисловими підприємствами / О.О. Дробишева // Економіка промисловості. – 2009. – № 4 (47).
5. Економічний аналіз: навч. посібник [Текст] / М.А. Боллох та ін.; за ред. М.Г. Чумаченка. – 2-вид., перероб. доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 555с.
6. Єськов О.Л. Діагностика ймовірності банкрутства металургійного підприємства та можливості його фінансової стабілізації / О.Л. Єськов, Р. М. Масалаб, О. В. Андрієвська // Економіка промисловості. – 2009. – № 5 (48).
7. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посібник [Текст] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2004. – 368 с.
8. Пічугіна Т.С. Фінансовий аналіз у схемах і таблицях: навчальний посібник [Текст] / Т.С. Пічугіна, С.В. Шубіна, О.Ю. Мірошник. – Львів, Новий Світ – 2000. – 2001. – 326 с.
9. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: навч. посібник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. [Текст] / Н.В. Тарасенко. – 2. вид., стер. – К.: Алерта, 2003. – 486 с.
10. Уткин Э.И. Финансовый менеджмент: учебник для вузов [Текст] / Э.И. Уткин. – М.: Зеркало 1998. – С.216.
11. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.: іл. – Білогір.: 242–245.
12. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебн. / А.Д. Шеремет. – 2011. – 352 с.

INWESTYCYJNA DZIAŁALNOŚĆ I FUNDUSZOWE RYNKI

Назаренко І.М.

к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту
Сумський національний аграрний університет

СТАН ТА ПРІОРИТЕТНІ ЗАВДАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ТА ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сільськогосподарські виробники України знаходяться в постійному пошуку джерел фінансування господарської діяльності та резервів оновлення матеріально-технічного забезпечення.

Природно-ресурсний потенціал аграрного сектору економіки нашої країни являється об'єктом зацікавленості вітчизняних та зарубіжних інвесторів. В той же час існування різноаспектних негативних процесів та ризиків негативно впливають на інвестиційну діяльність АПК України.

Інвестиційний розподіл в сільському господарстві між регіонами України характеризується відповідною нерівномірністю. Наприклад, в 2014 році за рівнем прямого інвестування Сумська область посідала 17 позицію з 25 (1,43 % в загальній структурі), відносно капітальних інвестицій – 11 позицію (4,43 % в загальній структурі). В цілому розмір прямих іноземних інвестицій в сільське господарство, мисливство та надання пов'язаними з ними послуг даного регіону склав 8416,2 тис. дол. США, що на 7077,7 тис. дол. США більше порівняно з 2000 роком.

Відносно капітальних інвестицій, то у 2014 році відбулося істотне збільшення інвестування за даним напрямком в сільське господарство Сумщини (в 2014 році – 814785 тис. грн., що на 795193 тис. грн. більше ніж у 2000 році).

Поряд з цим, підстав робити висновок, що інвестиційне середовище нашої країни (в тому числі даного регіону) являється сприятливим, оскільки поряд з пріоритетними можливостями та привабливими сторонами існує значна кількість слабких сторін та загроз, які можуть виникнути навіть при мінімальному рівні ризиків.

Однією з найактуальніших сучасних проблем інвестиційної політики аграрних підприємств є вибір джерел фінансування капітальних вкладень.

В табл. 1 представлено структурний розподіл джерел фінансування капітальних вкладень в сільському господарстві Сумської області.

Лебедев О. А.

студент 4 курса

Новый Экономический Университет им. Т.Рыскулова, Казахстан, Алматы

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ НА КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Актуальность данной темы заключается том, что бухгалтерский аутсорсинг – является важнейшим элементом производственно-хозяйственной деятельности каждого предприятия, желающего выйти на новый уровень качественного и прозрачного ведения бухгалтерского учета.

Целью исследования является изучение и обоснование преимуществ применения, а также недостатков аутсорсинга перед стандартной бухгалтерией предприятий.

Аутсорсинг – это стратегия на перспективу, которая влечет за собой серьезную перестройку бизнес-процессов внутри, другими словами – это услуга по сбору, обработке, хранению, интерпретации и предоставлению финансовой, бухгалтерской и кадровой информации для предприятий клиентов.

Бухгалтерский аутсорсинг – это передача ведения бухгалтерского учета предприятия сторонним специалистам с целью улучшения бизнес-процессов.

Бухгалтерский аутсорсинг – это не просто экономия и ломка стереотипов, это иная, более высокая степень защищенности бизнеса.

С каждым годом бухгалтерский аутсорсинг становится все более популярным и востребованным начинающими компаниями, а также представителями малого и среднего бизнеса. Основная причина стремительного развития сектора аутсорсинговых услуг в сфере бухгалтерии – это возможность сокращения расходов на содержание штатного специалиста при неизменно высоком качестве получаемых услуг.

Основные характеристики предприятия – аутсорсера бухгалтерских услуг:

- Высокий профессионализм членов сети аутсорсеров отдельных операций или функций бухгалтерских услуг;
 - Наличие развитых коммуникационных средств интеграции.
 - Гибкая сетевая структура организации, как с горизонтальными, так и с вертикальными связями;
 - Автономность работы и узкая специализация в области бухгалтерских услуг;
- Бухгалтерский аутсорсинг в Республике Казахстан имеет следующую нормативную базу:

отыргызу, оны багып-күту, жинау, соңғы дайын өнім алуға байланысты жұмысшылардың еңбек ақы шығындары есепке алынады.

Еңбек ақы құрамына өсімдік шаруашылығында орындалған жұмыс үшін кесімді баға бойынша және орындалған уақыт үшін тарифтік бағамен есептелінген еңбек ақы шығындары, сонымен қатар өнімнің, орындалған жұмыстардың жоғары сапалылығы үшін, жұмыстарды уақытынан бұрын орындағаны үшін, сондай-ақ машинистер мен тракторшылардың үлгілі жұмыстары үшін қосымша үстеме ақылар қосылады.

«Еңбек ақыдан аударымдар». Бұл шығын бабында ҚР Салық Кодексіне сәйкес еңбек ақы қорынан есептелінетін әлеуметтік салық пен міндетті әлеуметтік аударымдар (әлеуметтік сақтандыру, әлеуметтік салық) бойынша көрсетіледі.

«Үстеме шығыстар». Бұл шығын бабы бойынша жоғарыда айтылған шығындардан басқа өсімдік шаруашылығындағы өнім өндірісіне жалпы кешенді қатысы бар және белгілі бір бөлу базалары негізінде дақыл түрлеріне бөлінетін төмендегідей шығын түрлері көрсетіледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник.- 2-е изд.- М.: Дашков и К, 2006.- 482 с.
2. Лисович Г.М., Ткаченко И.Ю. Бухгалтерский управленческий учет в сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях АПК.- Ростов на Дону: ИЦ «Март», 2000.-354 с.
3. Назарова В.Л., Жаппарханова М.С. и др.- Басқару есебі: Оқулық.- Алматы: Экономика, 2005.- 298 б.
4. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник.- 4-е изд. перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2001.- 400 с.
5. Шеленкова В.Г. Классификация затрат, их поведение, учет //Вестник финансовой академии.- 2000.-№19. С.18-26.

Джерела фінансування капітальних вкладень сільськогосподарських підприємств Сумської області за 2014 рік

Показники	Розподіл капітальних інвестицій в сільському господарстві за джерелами фінансування	
	тис. грн.	у % до загального обсягу
Кошти державного бюджету	229,00	0,03
Власні кошти підприємств та організацій	700187,00	85,94
Кредити банків та інші позики	113029,00	13,87
Інші джерела фінансування	1340,00	0,20
Разом	814785,00	100

Згідно даних табл. 1, у 2014 році 85,94 % капітальних інвестицій було профінансовано за рахунок власних коштів підприємств та організацій; 13,87 % – за рахунок кредитів банків та інших позик; 0,20 % – за рахунок інших джерел фінансування; 0,03 % – за рахунок коштів державного бюджету. Тобто, на сьогодні агровиробники повинні самостійно знаходити кошти для фінансування діяльності та компенсування капітальних інвестицій.

Враховуючи той факт, що сільське господарство – локомотив розвитку економіки країни, активізації набуває питання підвищення інвестиційної привабливості даної сфери. Відповідно, актуальності набуває вирішення комплексу стратегічних пріоритетних завдань (рис. 1).

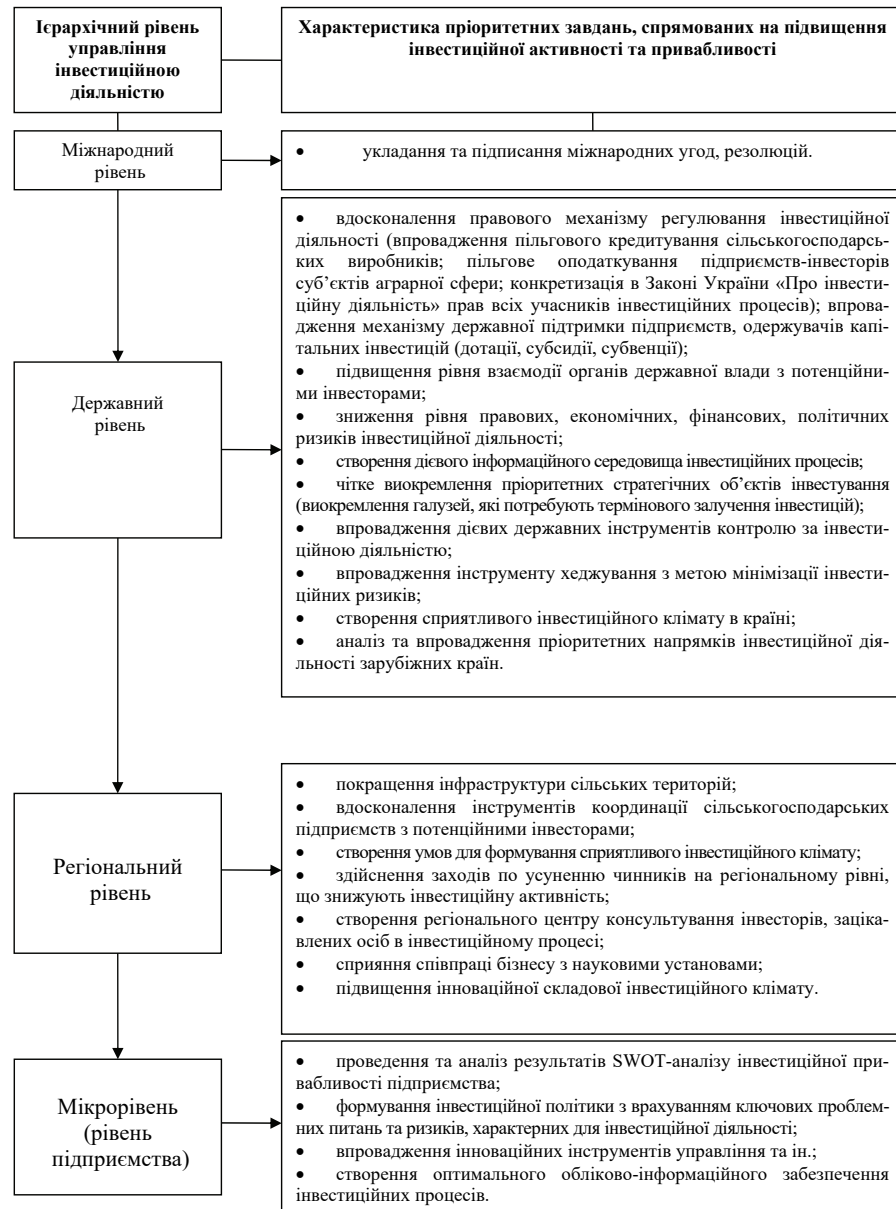


Рис. 1. Ієрархія пріоритетних завдань підвищення інвестиційної активності та привабливості аграрного сектору

1) Тұқым және отырғызылатын материалдар. Әрбір дақыл түрі бойынша отырғызуға жұмсалынған тұқым және отырғызылатын материалдар. Ұйымның өзінде дайындалған тұқым – нақты өзіндік құны бойынша; есепті жылы сатып алынған тұқым – сатып алуға байланысты шығындарды қоса отырып әділ құны бойынша; өткен жылдан қалған тұқым – баланстық құны өндіріске жіберіледі. Тұқымның өзіндік құнына сонымен қатар оларды отырғызуға дайындау, яғни кептіру, тазалау, іріктеуге байланысты шығындар қосылады. Ал отырғызылатын тұқымды тиеу, оны егіс алқаптарына жеткізу, тасымалдау шығындары тұқымның өзіндік құнына енбейді. Бұл шығындар (тасымалдауға байланысты жүргізушілерге еңбек ақы, тасымалдау көліктерінің амортизациясы, жанар-жағар май және т.б. шығындар) болашақ мерзімде алынатын тиісті дақылдардың өзіндік құндарына таратылады.

2) Жанар-жағар май. Әрбір дақыл түрі бойынша немесе аяқталмаған өндірісте жұмыс орындаған машиналар мен комбайндарға жұмсалынған мұнай өнімдері есепке алынады. Жанар-жағар май шығыны сандық және ақшалай өлшемде есепке алынады. Өндірістегі техникаларға жанар-жағар май оларды шаруашылыққа дейін жеткізу шығындарын қоса отырып, сатып алу құны немесе орташа өлшем бағасымен жіберіледі.

3) Тыңайтқыштар. Әрбір дақыл түрі немесе топтары бойынша жұмсалынған минералдық және органикалық тыңайтқыштар есебі жүргізіледі. Әрбір минералдық тыңайтқыш түрі бойынша (спуерфосфат, амиак қышқылы, нитрофоска және т.б.) физикалық салмағын және олардың 100 %-ға есептелінген сіңімді заттық өлшемін көрсеткен жөн. Минералдық тыңайтқыштардың физикалық салмағын 100%-дық сіңімді заттық өлшемге айналдыру үшін әрбір минералдық тыңайтқыштың физикалық салмағын оның құрамындағы пайыздық көрсеткішке көбейтіп, 100 %-ға көбейтеді. Минералдық тыңайтқыштардың құны сатып алу бағасы мен оларды орталық өсімдікмаға дейін тасымалдау шығындарынан тұрады. Бұл шығын құнына минералдық тыңайтқыштарды қолдануға және себуге дайындау және егіс алқабына жеткізу шығындары қосылмайды.

4) Басқа да материалдар. Өндіріске тікелей қажетті электр энергиясы, су және жылу шығындары, егер шаруашылықтың өзінде өндіріліп пайдаланылатын болса, онда оны өндіру мен жеткізуге жұмсалған барлық шығындардың негізінде есепке алынады да, ал басқа жақтан сатып алынатын болса, онда олардың сатып алу бағалары мен жеткізу шығындарының мөлшерінде есепке алынады.

«Еңбек ақы шығындары». Бұл шығын жіктелісі бойынша өсімдік шаруашылығындағы жұмысшылардың барлық негізгі және қосымша еңбек түрлерінің есебі қарастырылады.

Бұл шығын бабы бойынша өсімдік шаруашылығында әрбір дақыл өндірісіне немесе аяқталмаған өндіріске қатысы бар өндірістік жұмысшылардың, яғни егін егуге жерді дайындаушы тракторшылардың, тұқымды отырғызуға дайындау,

есебінің объектілері ретінде мынадай жұмыс түрлерін жатқызуға болады: әрбір күздік дақыл түрлері бойынша жерді өңдеу, күздік жеміс дақылдарын отырғызу, жер жырту, органикалық және минералдық тыңайтқыштарды тасымалдау, қар тоқтату, көпжылдық көшеттерді отырғызу, жаңа жерлерді игеру, жерді жаңарту, құнарлығын арттыру, шөп шабу, беткі егіс алқаптарын жақсарту, бужайлар мен жылыжайлардағы жұмыстар және т.б. жұмыс түрлері.

Бұл топ бойынша талдамалық шоттарда есепке алынған шығындар аяқталмаған өндіріс ретінде келесі есепті жылға көшіріледі. Келесі есепті жылы олар бірінші топтағы шығын объектілерінің арасында бөлініп, есепке алуға жатқызылады.

Үшінші топ. Бірнеше есеп объектілеріне қатысты, бірінші және екінші топтағы шығын объектілеріне бірден таратуға мүмкін болмайтын арнайы шығын түрлері. Оларды бөлінетін шығындар деп атайды. Жыл бойы бұл шығындар арнайы талдамалық шоттарда жинақталып, жыл соңында тиісті объектілер арасында таратылады. Бұл шығын объектілерінің екінші топтағы шығын объектілерінен айырмашылығы олар есепті жылда толықтай таратылып, аяқталмаған өндіріс ретінде келесі жылдың шығындарына апарылмайды.

Бұл топтағы шығын объектілеріне келесідей бөлінетін шығын түрлері жатқызылады: негізгі құралдар мен материалдық емес активтердің амортизациясы, өсімдік шаруашылығындағы негізгі құралдарды ағымдағы жөндеу шығындары, бөлінуге жатқызылатын жер жырту шығындары, бөлінуге жатқызылатын жер кептіру шығындары, жер алқыштарын күтіп-ұстау шығындары.

Осы аталған шығын объектілері бойынша арнайы талдамалық шоттар ашылады және шығындар арнайы баптар жіктемелері бойынша есепке алынады. Жыл соңында бұл талдамалық шоттардың шығындар бірінші және екінші топтағы шығын объектілеріне таратылып, шоттар жабылады. Сондай-ақ, бұл топтағы шығындардың сипаттарына қарай әртүрлі бөлу әдістері қолданылады.

Төртінші топ. Өсімдік шаруашылығындағы кейбір шығын түрлері азық дайындаумен, өнімді жинағаннан кейін оны өңдеумен, шөп жинау және оны үюмен байланысты болады. Бұл шығындар арнайы талдамалық шоттарда жинақталады: ірі мал азығын дайындау, шөп дайындау, шөп ұнтағын дайындау, егістіктен жиналғаннан кейін өнімді өңдеу және т.б. Бұл шығындарды арнайы талдамалық шоттарға жинақтау арқылы қосымша немесе жанама өнімдердің, мал азығының өзіндік құнын нақты анықтауға болады. Әрбір талдамалық шотта шығындар белгілі бір баптар бойынша есепке алынады және жыл соңында тиісті өнімнің өзіндік құны анықталады не болмаса бұл шығындар бірінші топтағы шығын объектілеріне таратылады.

Өсімдік шаруашылығында шығындар есебі төмендегідей шығын баптары негізінде жүргізіледі:

«Материалдық шығындар». Бұл шығын жіктемесіне өсімдік шаруашылығына жұмсалынған төмендегідей шикізаттар мен материалдар шығыны жатады:

В зв'язку з тим, що в умовах сьогодення сільськогосподарські підприємства не в достатній мірі забезпечені власними ресурсами для фінансування господарської діяльності та оновлення матеріально-технічного забезпечення, домінуючу позицію в фінансуванні утворення майна доцільно відводити інвестуванню. Відповідно, в найближчій перспективі необхідно вирішити значну кількість пріоритетних завдань для підвищення інвестиційної активності та привабливості аграрного сектору та економіки країни цілому.

Література.

1. Сільське господарство України за 2014 рік : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.

2. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=666&level=3> – Назва з екрану.

ZARZĄD PRACOWNICZYMI ZASOBAMI

Микаелян М.А.

Студентка 4-го курса, направления «Менеджмент» УНИЭМ

Бондаренко Е.М.

к.ф.н., доц. кафедры менеджмента та маркетинга УНИЭМ

Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова

ТРАДИЦИОННЫЕ И НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня не возможно представить себе высоко конкурентоспособную организацию с мало квалификационным персоналом. Именно особые навыки, умения, компетенция желание сотрудников организации добиться результата приносит предприятию конкурентные преимущества на рынке.

В системе управления персоналом, обеспечение организации качественными человеческими ресурсами является главной задачей, успешное выполнение которой напрямую ведет к развитию и долгосрочной перспективе предприятия.

Отбор персонала – это процесс, с помощью которого предприятие выбирает из имеющихся претендентов наиболее подходящих на вакантное место с учетом квалификаций, навыков и особых умений человека.

Основной целью отбора персонала является выбор кадров, труд которых приведет к наиболее эффективным результатам деятельности предприятия.

Функция отбора персонала не просто стала одной из самых важных в управлении персоналом, но еще и более сложной, ведь результат данной функции стал намного значимее. Не достаточно всего лишь просто набрать штат, нужно предоставить все условия, что бы работнику было комфортно на рабочем месте, что бы сотрудники имели хорошие взаимоотношения друг с другом и сохранялся «командный дух», нужно так же учитывать мотивационную карту каждого и относительно нее принимать меры для повышения интенсивности труда сотрудника [1].

Существует множество различных методов отбора персонала, каждый из них эффективен про своему и имеет свои особенности.

Методы можно условно разделить на традиционные и нетрадиционные.

К традиционным методикам относятся такие как: резюме, собеседование, анкетирование, тестирование, ассессмент-центры.

Рассмотрим каждый в отдельности, для более четкого понимания их целесообразности.

1.Резюме. HR-менеджеры практически всех компаний хотят видеть резюме кандидата прежде, чем он придет на собеседование. По резюме можно понять

Екінші топтағы шығын объектілері бойынша есепті жылдағы өсірілетін дақылдардың қандай да бір түрлеріне тікелей апаруға болмайтын, болашақ жылдың егісі үшін орындалған ауыл шаруашылығы жұмыстарына жұмсалынған шығындар есепке алынады.

Үшінші топтағы шығын объектілері бойынша бірнеше есеп объектілеріне қатысты (ағымдағы жөндеу, жер жырту, кептіру жұмыстары бойынша шығындар) және бөлінуге жататын шығындар есепке алынады.

Төртінші топтағы шығын объектілері бойынша азық өндірісі және басқа да өсімдік шаруашылығы жұмыстарына байланысты шығындар есебі жүргізіледі.

Жоғарыда айтылған шығын объектілерінің топтары бойынша шығын объектілерінің төмендегідей нақты жіктемелерін көрсетуге болады.

Бірінші топ. Дәнді және дәнді-бұршақты дақылдар: күздік дәнді дақылдар (бидай, қара бидай, арпа); күздік бидай (қатты, жұмсақ, күшті және басқалары); дәндік жүгері, басқа да жаздық масақты дәнді дақылдар (арпа, сұлы, қара бидай, қос дәнекті бидай және басқалары); жарма дақылдары (тары, күріш, қарақұмық, қонақ жүгері, қонақ тары); дәнді-бұршақты дақылдар (ас бұршақ, үрме бұршақ, жемдік бұршақ, жасымық, сиыр жоңышқа және басқалары).

Техникалық дақылдар: майлы дақылдар (күнбағыс, бұйразығыр, қыша, майкене, соя, және басқалар); жіп дақылдары (мақта, талшықты зығыр, қарасора, кенеп, кендір және басқалары); қант қызылшасы (фабрикалық қант қызылшасы, аналық қант қызылшасы, қант қызылшасының тұқымдық көшеттері); жабайы темекі.

Эфирлі-майлы дақылдар (кориандр, анис, зире, басқалары).

Тамыртүйнекті дақылдар: картоп, ашық топырақта егілетін көкөніс дақылдары (қапуста және басқалар); жабық топырақта егілетін көкөніс дақылдары (сабағы алынатын жуа, қияр, басқалары).

Тамыртүйнекті және бақша дақылдары: жемдік сәбіз және басқалары, жемдік бақша дақылдары (қарбыз, асқабак, қабақ және басқалары).

Жемге арналған тамыртүйнекті және бақшалық дақылдар мен тұқымдар.

Питомниктер мен егілетін көшеттер (жеміс дақылдары мен көпжылдық өсімдіктер, жеміс дақылдарының питомниктері және басқалары).

Мамандандырылмаған шаруашылықтарда көкөніс шаруашылығы қосалқы сала болып саналатын болса, онда шығындар есебі көкөніс топтары не болмаса жалпы бақша шаруашылығы бойынша жүргізіледі.

Жоғарыда айтылған бірінші топтағы шығын есебінің объектілері өсірілетін жер ерекшеліктеріне байланысты жыртылған жерлер, шартты жыртылған жерлер, кептірілген және суарылатын жерлер топтары бойынша бөлінеді.

Екінші топ. Жоғарыда айтып өткендей, есепті жылдағы өсірілетін дақылдардың қандай да бір түрлеріне тікелей апаруға болмайтын, болашақ жылдың егісі үшін орындалған ауыл шаруашылығы жұмыстарына жұмсалынған шығындар есепке алынады. Яғни, шығындар болашақ мерзімнің егісі үшін жұмсалады және ол аяқталмаған өндірісті білдіреді. Бұл топқа шығындар

Өсімдік шаруашылығындағы өндіріс – бір реттік процесс болып саналмайды. Өндірістік процесс жылдың әртүрлі мезгілінде орындалатын әртүрлі жұмыс түрлерінен тұрады. Өсімдік шаруашылығындағы өндірістік технологиялық процесс мынадай кешенді жұмыстардың жиынтығынан тұрады: егін егуге жерді, егіс алқабын дайындау, тұқым отырғызу, отырғызылған тұқымды бағып-күту, егін жинау. Осы аталған жұмыс кешендері өз алдына күрделі жұмыстардан тұрады. Мысалы: егін егуге жерді дайындау – жерді жырту, топырақты ұнтақтау (майдалау), тыңайтқыш себу сияқты ауқымды жұмыстардан құрылады. Осыған байланысты жұмсалынған шығындар бухгалтерлік есепте орындалған жұмыстардың түрлері бойынша бөлінуі қажет.

Өсімдік шаруашылығы өндірісінде жұмыстың нақты түрін орындау үшін әртүрлі шығындар жұмсалады: мұнай өнімдері, тұқым, тыңайтқыштар, өндірістік техникалардың амортизациясы, өндірістік жұмысшылардың еңбек ақысы және т.б. Бұл шығындардың барлығы бухгалтерлік есепте бөлек жинақталуы тиіс. Соған орай, өсімдік шаруашылығында өндірістік шығындар есебі шығын баптары бойынша ұйымдастырылуы қажет.

Сонымен, өсімдік шаруашылығындағы бухгалтерлік есеп төмендегі міндеттердің шешілуін қамтамасыз етуі қажет:

- негізгі өндіріс, өнім түрлері мен топтары бойынша шығындарды дұрыс және экономикалық негізде бөлу қажет;

- негізгі және үстеме шығындар туралы қажетті мәліметтерді дер кезінде жинақтау;

- егіннен түскен ауыл шаруашылығы өнімін дер кезінде және толық есепке алу;

- өнімнің өзіндік құнын есептеп шығару үшін қажетті мәліметтерді экономикалық негізде жүйелеп, қорытындылау қажет;

- болашақ жылда алынатын ауыл шаруашылығы өнімдеріне тиісті шығындарды ажырата отырып, (күздік бидайға, көпжылдық шөптерге, шабындықты көтеруге байланысты шығындарды) аралас өндіріс жылдарына тиісті шығындарды дұрыс бөлу;

- ауыл шаруашылығы кәсіпорындарын тиімді басқару және жедел бақылау мақсатында әрбір құрылымдық бөлімшелер бойынша шығындар жөнінде қажетті мәліметтерді беру.

Өсімдік шаруашылығында шығындар есебінің объектілері болып мыналар саналады:

1. Ауыл шаруашылығы дақылдары (немесе дақыл топтары).
2. Ауыл шаруашылығы жұмыстары.
3. Бөлінуге жататын шығындар.
4. Басқа да объектілер.

Егер өсімдік шаруашылығындағы шығындарды есепті жылдағы өсірілетін дақылдардың қандай да бір түріне тікелей апаруға болатын болса, онда мұндай шығындар бірінші топтағы шығын объектілері бойынша есепке алынады.

многое: где учился соискатель, какой профессиональный опыт имеет, какие награды заслужил, какими человеческими качествами обладает, в конце концов – умеет ли грамотно писать. Минус резюме только один – кандидат составляет его на своё усмотрение, и некоторые данные могут быть недостоверны либо преувеличены. А о «черных пятнах» в своей профессиональной карьере и жизни он, наверняка, заявлять не будет. Поэтому на основе только лишь анализа резюме редко принимаются решения о принятии на работу [2].

2. Собеседование. Профессиональный кадровик всегда сможет за небольшое время узнать о кандидате всю необходимую информацию и оценить его как потенциального сотрудника. К собеседованию можно подготовиться, но всегда знать на 100% какие вопросы будут заданы невозможно. В этом и есть плюс собеседований. Руководители могут применять разные формы собеседования: кто-то ведет его в строго формальном виде (вопрос – ответ), кто-то подготавливает лишь наброски вопросов, а в процессе разговор может перейти в почти дружескую беседу с шутками. Но в последнее время популярными стали собеседования по скайпу, которое экономит множество времени для обеих сторон. Таким же образом руководитель может принимать групповое собеседование, в ходе которого определить кого из кандидатов можно пригласить на дальнейшую встречу.

3. Анкетирование. Перед началом собеседования кандидату можно предложить заполнить анкету, вопросы в которой могут быть различные. На основе анализа этих данных менеджер уже сможет сделать некоторые выводы.

4. Тестирование. С помощью тестов оцениваются способности кандидата, такие как интеллект, профессиональные знания, ну и конечно же психологическое состояние, что на сегодняшний день, не мало важный фактор.

5. Ассесмент-центры.

Из традиционных методов он считается самым неточным, так как оценка кандидатов проводится специальными организациями, которые предлагают им поучаствовать в каких-либо деловых играх или же групповых дискуссиях на заданную тему, или выполнить специальные упражнения на мышление, в результате чего будут анализироваться потенциал кандидата [3].

К методам нетрадиционного подбора кадров относятся такие креативные методы, как:

1. Кейс интервью, вариантом которого является:

- стрессовое интервью. При данном методе руководитель намеренно создает неприятную ситуацию своему кандидату. Например назначить встречу в 12:00, после того как кандидат придет сообщить ему что руководитель немного занят еще, и попросит подождать, так проходит 10 минут, пол часа, час, два и наблюдается реакция кандидата. Или же во время собеседования кандидату будут задаваться спонтанные и абсолютно абсурдные вопросы и так же наблюдается быстрота реакции и креативное мышление.

- Brainteaser-интервью. Этот метод так же характеризуется спонтанностью вопросов как и в стресс-интервью, но данные вопросы имеют логические отве-

ты. С помощью данного метода, руководитель легко может оценить логическое мышление, сообразительность и настойчивость кандидата.

2. Физиогномика и графология.

В случае физиогномики выводы делаются на основе анализа черт лица человека и его мимики, а графологии – анализа почерка. Эти методы направлены на выявление качеств и типа личности [4].

Список различных методов отбора кадров можно продолжить еще множеством, так как общество с каждым днем развивается. И с каждым днем развития вносятся новые коррективы, которые в скором времени могут вновь изменить систему управления персоналом, роль человеческого фактора на развитие предприятия.

Литература:

1. Сосул А.Л. Отбор и расстановка кадров [Электронный ресурс] – Код доступа: <http://www.econmotion.ru/nomecs-445-1.html>
2. Барнякова А. В. Роль отбора персонала в управлении персоналом организации Science Time № 4 (4) / 2014 [Электронный ресурс] – <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-otbora-personala-v-upravlenii-personalom-organizatsii>
3. Нетрадиционные методы отбора персонала: эффективность применения в организациях [Электронный ресурс] – <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fwww.uran.donetsk.ua%2F~masters%2F2013%2Fiem%2Fyurchuk%2Flibrary%2Farticle6.pdf&name=article6.pdf&lang=ru&c=565f1495f1f0&page=1>
4. Методы отбора персонала [Электронный ресурс] – <http://center-yf.ru/data/Kadroviku/Otbor-personala.php>

Агатаева М.А.

Санкт-Петербургский университет управления и экономики, Россия

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, человеческие ресурсы.

Аннотация: в данной статье представлено авторское определение управления человеческими ресурсами в современном российском менеджменте.

DEFINITION OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Key words: human resource management, human resources.

Abstract: this article presents the author's definition of human resource management in the modern Russian management.

Тоқатова Жанат Еркуатовна

*Қазақ гуманитарлық заң және техникалық колледжінің
«Қазақ тілі және экономикалық пәндер» бірлестігінің оқытушысы*

ӨСІМДІК ШАРУАШЫЛЫҒЫНДА ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ

Өсімдік шаруашылығы – ауыл шаруашылығы өндірісінің маңызды салаларының бірі болып табылады. Ол тұрғындарды қажеттілігін, өнеркәсіпті шикізатпен қамтамасыз етіп, мал шаруашылығын азықпен қамтамасыз ете отырып, оның дамуына бірден бір негіз болып саналады.

Қазіргі күні Қазақстан Республикасының үкіметі ел экономикасын дамытуда ауыл шаруашылығы саласы, соның ішінде өсімдік шаруашылығын халықаралық тәжірибелерге неіздей отырып, дамытуды, жандандыруды көздеп отыр.

Сондықтан, агроөнеркәсіп кешені мен ауылдың әлеуметтік-экономикалық жағдайын дамытуға байланысты қабылданған мемлекеттік бағдарламалар мен міндеттердің ойдағыдай шешілуіне осы саладағы дұрыс ұйымдастырылған шығындар есебі мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау маңызды орын алатыны анық.

Өсімдік шаруашылығы ауыл шаруашылығы өндірісінің ерекше сипатқа ие өндіріс саласы болып табылады. Өсімдік шаруашылығындағы қаражаттардың айналымдылығына өндірістің мерзімділік сипаты ерекше әсер етеді, соның ішінде өндіріске жұмсалынған шығындар кезеңі мен өнім шығымы кезеңі арасындағы айырмашылықтар. Өсімдік шаруашылығында өндірістік шығындар ұзақ мерзім бойы жұмсалады және жұмсалынған шығындар мөлшері бірқалыпты болмайды. Міне осы ерекшеліктердің барлығы осы салада шығындар есебін ұйымдастыруда ескерілуге тиісті.

Өсімдік шаруашылығында өндірістік процесс бірнеше есепті мерзім бойы жүргізілуіне және өнім өндірісіне шығындар екі есепті жылда жұмсалыуына байланысты өндіріске жұмсалынған шығындарды әрбір жылға бөліп, бухгалтерлік есепте дұрыс көрсетудің қажеттілігі туындайды. Сондықтан өсімдік шаруашылығына жұмсалынған шығындар ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының бухгалтерлік есебінде: есепті жылдың егісіне және болашақ жылдың егісіне жұмсалынған шығындар болып екі топқа бөлінеді.

Сонымен қатар, өсімдік шаруашылығындағы шығындар өнімнің нақты түрін дайындау бағытында арнайы өндірістік цехтар мен бөлімшелерде де жұмсалынады және бұл шығындар бухгалтерлік есепте бөлек көрсетілуге тиісті. Сондықтан өсімдік шаруашылығында шығындардың талдамалық есебін шығындардың жұмсалыу орындарына байланысты өндіріс түрлері, өндірілетін және өңделетін дақыл түрлері бойынша ұйымдастыру қажет.

transport system in logistics activities could provide better logistics efficiency, reduce operation cost, and promote service quality. A well-operated logistics system increases a lot the competitiveness of the enterprise. Transportation plays a connective role among the several steps that result in the conversion of resources into useful goods in the name of the ultimate consumer. It is the planning of all these functions and sub-functions into a system of goods movement in order to minimize cost maximize service to the customers that constitutes the concept of business logistics. Transport affects the results of logistics activities and, of course, it influences production and sale. Value of transportation varies with different industries. For those products with small volume, low weight and high value, transportation cost simply occupies a very small part of sale and is less regarded; for those big, heavy and low-valued products, transportation occupies a very big part of sale and affects profits more, and therefore it is more regarded.

The role that transportation plays in logistics system is more complex than carrying the goods. The integration and promotion of business activities have to involve transportation systems at different stages. The integration of various applications brings the convenience through promoting the system of information flow and business operations. Transportation complexity can take effect only through highly quality management. By means of well-handled transport system, goods could be sent to the right place at right time in order to satisfy customers' demands. Transportation brings efficacy, and also it builds a bridge between producers and consumers. Therefore, transportation is the base of efficiency and economy in business logistics and expands other functions of logistics system. It is virtually inconceivable in today's economy for a firm to function without the aid of transportation. Transportation is the most important sub-function of logistics that creates time and place utility in goods. Reviewing the current condition, a strong system needs a clear frame of logistics and a proper transport implements and techniques to link the producing procedures. Transportation systems and techniques are needed in almost every logistics activity. If even customers and firms could make business easier through e-commerce and Internet, physical delivery still relies on the transportation system to finish the operations. That's why logistics systems have a more and more important position in the society activities.

References:

1. Kee-hung Lai and T.C.E. Cheng Just-in-Time Logistics Gower Publishing, Ltd., 2009
2. Savenkova of T.I. Logistik: Studies. a grant – M.: Omega, 2008.
3. John J. Coyle, Edward J. Bardi, and C. John Langley Management of Business Logistics: A Supply Chain Perspective, 2002.
4. Tseng, Y., Yue, W.L. and Taylor, M. The role of transportation in logistics chain, Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies, Australia. 2005

Хотелось бы акцентировать внимание на факторах, значимость которых в российском менеджменте принижается, и которые являются часто ключевыми. Это человеческий потенциал и методы работы с ним. Именно от умения работать с персоналом и внешней средой часто зависит будущее процветание как малых предприятий, так и крупных компаний [1].

Многие компании целенаправленно вкладывают средства (капитал) для привлечения психологов и социологов с целью выявления скрытых источников дополнительной синергии работы и подключения творческого потенциала и способностей человеческих ресурсов. Нужно отметить, что человеческие ресурсы сами по себе не приносят экономического и/или социального эффекта, нужна движущая сила, которой выступает управление.

Обратимся к словарю русского языка С.И. Ожегова, где даны определения следующим понятиям [3]:

- *Капитал* – 1. Стоимость, являющаяся средством получения прибавочной стоимости путем эксплуатации наемного труда. 2. Деньги, большая сумма денег;

- *Человеческий* – 1. Человек, т.е. живое существо, обладающее даром мышления и речи, способностью создавать орудия и пользоваться ими в процессе общественного труда. 2. То же, что человеческий, т.е. достойный человека, отзывчивый, гуманный.

- *Управление* – 1. Управлять, т.е. направлять ход, движение кого-чего-нибудь, руководить действиями кого-чего-нибудь. 2. Руководить, направлять деятельность кого-чего-нибудь.

А в Большом Энциклопедическом словаре указано, что *ресурсы* (от франц. ressource – вспомогательное средство) – это денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/142358> средств, доходов (напр., природные ресурсы, экономические ресурсы) [2].

Таким образом, мы с экономической точки зрения можем определить, что *человеческие ресурсы* – это возможности, источники средств, доходов живого существа, обладающего даром мышления и речи, способностью создавать что-либо и пользоваться этим в процессе общественного труда. Но данное определение не учитывает органического подхода развития концепции управления человеческими ресурсами. Следовательно, данное определение является узким и не учитывает новые современные тенденции развития управления персоналом.

Поэтому мы понимаем, нужно рассматривать человеческие ресурсы расширенно и объемно как совокупность потенциала, способностей, навыков, умений, знаний, духовных ценностей и потребностей личности человека. Тем не менее понятно, что человеческие ресурсы сами по себе не приносят определенного эффекта, требуется управление. *Управление человеческими ресурсами* рассматривается как совокупность потенциала, способностей, навыков, умений, знаний, духовных ценностей и потребностей личности человека, которые направляются для достижения целей организации путем взаимодействия организации с ее сотрудниками и с окружающей средой. Это определение исходит

из концепции о человеческих ресурсах. Получается, что при рассмотрении понятий, связанных с человеком в организации нужно понимать систему управления в определенной организации, которая способствует росту экономического и/или социального эффекта посредством капиталовложений в людей, что равносильно вложению в человеческие ресурсы и превращение их в человеческий капитал для достижения целей организации. Т.е. управление персоналом переводит человеческие ресурсы в человеческий капитал. Олицетворение персонала в терминах человеческие ресурсы и человеческий капитал подразумевает гуманистический подход, который лежит в основе концепции управления человеком и представления об организации как культурном феномене. Исходя из данной концепции мы считаем, что целесообразно определить понятие управления человеческими ресурсами как шаг вперед в дальнейшее развитие управления персоналом организации.

По нашему мнению, *управление человеческими ресурсами* – это неотъемлемая часть единой системы руководства и направления деятельности организации, охватывающая совокупность потенциала, способностей, навыков, умений, знаний, духовных ценностей и потребностей личности человека, и создающая человеческий капитал посредством инвестирования стоимости для получения прибавочной стоимости, и влияющая на взаимодействие между организацией с ее сотрудниками и с окружающей средой для достижения целей и ценностей организации.

Получается, что по нашему определению человек становится главным стратегическим фактором развития организации. И концепция управления человеком и представления об организации как культурном феномене по гуманистическому подходу выявляет необходимость ориентации развития моделей управления человеческими ресурсами, учитывая особенности нации и культурных традиций. Эта концепция способствует формированию российской модели управления человеческими ресурсами в мировой экономике.

Литература

1. Большаков А.С., Шлафман А.И., Михайлов В.И. Современный менеджмент организаций: теория и практика. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2011. – 270 с.
2. Большой Энциклопедический словарь, 2000 [Электронный ресурс] – URL: [http:// dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/254714](http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/254714).
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 53 000 слов – М.: ООО «Издательство Оникс»: ООО «Издательство «Мир и Образование», 2008. – 1200 с.

ample, a dry-wall manufacturer transports gypsum and other bulk commodities to its plants in rail cars. Storage is very basic and consists of enclosed domes (located outside the plant) with an opening at the top through which the gypsum rock is transferred from the rail cars. Finished goods movement and storage for drywall is different. Transportation is usually provided by specially designed rail cars or flatbed motor carrier vehicles. Storage of the finished drywall product is totally inside the facility where pallets of drywall sheets are stacked and readied for loading. This internal storage is necessary to prevent the drywall from getting wet.

The different logistics requirements that might exist between materials management and physical distribution might have important implications for the design of an organization's logistics system. The design for each of these two activities might be quite different. In spite of these differences, close coordination between materials management and physical distribution is still critical.

Additional perspectives related to viewing logistics in terms of materials management/inbound logistics and physical distribution/outbound logistics deserve consideration. In fact, from the inbound and outbound requirements perspective, organizations can be classified into four different types of logistics systems.

Transportation plays a connective role among the several steps that result in the conversion of resources into useful goods in the name of the ultimate consumer. It is the planning of all these functions and sub-functions into a system of goods movement in order to minimize cost maximize service to the customers that constitutes the concept of business logistics. The system, once put in place, must be effectively managed. Traditionally these steps involved separate companies for production, storage, transportation, wholesaling, and retail sale, however basically, production/manufacturing plants, warehousing services, merchandising establishments are all about doing transportation. Production or manufacturing plants required the assembly of materials, components, and supplies, with or without storage, processing and material handling within the plant and plant inventory. Merchandising establishments completed the chain with delivery to the consumers. The manufacturers limited themselves to the production of goods, leaving marketing and distribution to other firms. Warehousing and storage can be considered in terms of services for the production process and for product distribution. There have been major changes in the number and location of facilities with the closure of many single-user warehouses and an expansion of consolidation facilities and distribution centres. These developments reflect factors such as better transport services and pressures to improve logistics performance.

Transportation plays an important role in logistics system and its activities appear in various sections of logistics processes. Without the linking of transportation, a powerful logistics strategy cannot bring its capacity into full play. Transportation and logistics systems have interdependent relationships because logistics management needs transportation to perform its activities and meanwhile, a successful logistics system could help to improve traffic environment and transportation development. Without well-developed transportation systems, logistics cannot bring its advantages into full play. A good

Its core elements include customer service, order processing, inventory management and transportation :

- transportation is concerned with the ways in which physical items are transferred between different parties in a supply chain
- inventory management is about managing appropriate inventory levels to serve the demand in a supply chain
- customer services relates to the quality with which the flow of goods and services is managed
- order processing involves all the activities in the order cycle including collecting, checking, entering and transmitting order information.

Relevance of logistics is explained by several factors:

- Economic factors as now the main priority of the company is to search of opportunities of reduction of production expenses and distribution costs for increase in profit of firm and growth of quality, rendering a complex of services to the consumer therefore in the conditions of development of the market relations «calculation+benefit+consumer» conducts the principle to growth of importance of logistics;
- Information factors as the informatics connects the market and logistics as a subject, means and a component of logistic processes are information streams;
- Technical factor is shown that logistics as a control system, its subjects and objects develop on the basis of technical achievements in the warehouse economy and the sphere of management that providing decisive success on commodity wounds.

The expanding global competition, emerging new technologies and improved communications have increased customers' expectation of full satisfaction with the products and services that they purchase. These changes have, in recent years, brought to many manufacturing and service firms the challenges of improving the satisfaction of their customers and the quality of their products and services. Faced with these needlings, business firms worldwide are prompted to look for ways to reduce costs, improve quality and meet the ever-escalating demands of their customers. In face of the challenges of global competition, business firms are concentrating more on the needs of customers and seeking ways to reduce costs, improve quality and meet the ever-rising expectation of their customers. To these ends, many of them have identified logistics as an area to build cost and service advantages. Therefore logistics in business aim to reach maximum customer service level, to achieve minimum possible costs, to ensure high quality, and to be flexible in the constant market changes. Logistics is a diverse and dynamic function that has to be flexible and has to change according to the various constraints and demands imposed upon it and with respect to the environment in which it works.

The classification of logistics into materials management and physical distribution (inbound and outbound logistics) is very useful to logistics management or control in an organization. Frequently, the movement and storage of raw materials in an organization is different from the movement and storage of finished goods. For ex-

Бабік Ю.В.,

магістрант спец. 8.03050501

«Управління персоналом і економіка праці»,

к.е.н., доц. Безпалько О.В.

Національний університет харчових технологій

ЧИННИКИ ВЛИВУ НА ПРОЦЕС ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Відтворення населення або його природний рух це процес збереження в часі та просторі конкретно-історичної міри даного населення, це постійне і безперервне поновлення його кількісних та якісних характеристик в результаті зміни покоління через процеси народжуваності та смертності. На відтворення населення впливають багато чинників: соціально-економічні, матеріальні, культурні, особливості статеві та вікової структури населення, традиції, звичаї, політика держави щодо народонаселення тощо.

В демографії розрізняють два типи відтворення населення. Характерним для України сьогодні є другий тип, оскільки наша країна відноситься, на жаль, до країн з від'ємним природним приростом, де смертність перевищує народжуваність. Як наслідок загальна кількість населення України сьогодні зменшується, а кількість людей похилого віку збільшується, в результаті чого відбувається процес «старіння» нації.

Екскурс в історію свідчить, що в минулому для українців характерним була велика сім'я, але при цьому високою була і смертність, оскільки значно поширеними були хвороби, особливо інфекційні. Багатодітність родин була обґрунтована в першу-чергу соціально-економічними потребами та культурним традиціями: більше дітей означало більше працівників у господарстві, більше майбутніх захисників країни. Але низька стійкість дитячого організму до зовнішніх чинників зумовлювали те, що значна частка народжених не доживала до репродуктивного віку. Крім того, християнська релігія розцінювала і розцінює сьогодні народження дітей як благословення шлюбу. Все це було нормою життя, і жінка з дитинства привчала себе до думки, що вона обов'язково стане матір'ю багатьох дітей. З часом стандарти репродуктивної поведінки змінилися і більшість із цих міркувань перестали бути вирішальними. В першу чергу на це вплинули економічні фактори. Жінка відчула потребу до самореалізації не лише в сім'ї і поступово була залучена до процесу виробництва. Емансипація, як суспільне явище (звільнення від якої-небудь залежності, скасування якихось обмежень, зрівняння у правах) почала набувати суттєвого розмаху. Таким чином, жінка зрозуміла, що виникла необхідність зменшити кількість членів сім'ї, адже якими б емансипованими не ставали жінки, все одно саме на жінку покладається основна турбота про виховання дітей.

Сьогодні на рівень народжуваності населення України впливає безліч чинників. Розглянемо їх детальніше. По-перше, всі ми живемо в соціумі під впливом сучасних тенденцій, тому сьогодні стратегічний вибір сім'ї – менша кількість дітей, що дає змогу жінці брати активнішу участь у суспільному житті. Сучасна

жінка вважає, що світ такий динамічний і непередбачуваний, що необхідно повсякчасно відповідати професійним стандартам, задовольняти власні кар'єрні прагнення і її лякає інтелектуальний і трудовий регрес, пов'язаний з декретом. Крім того, як свідчить статистика серед жінок, які працюють, частка заміжніх менша, ніж серед тих, які не працюють, що відповідно негативно впливає на процеси відтворення. Сьогодні українська жінка свідомо робить вибір на користь кар'єри, тим більше що цю особистісну орієнтацію вітає і навіть нав'язує суспільство. В засобах масової інформації безліч порад, як будувати кар'єру, а не як стати хорошою матір'ю і, як правило, протиставляється два образи «недалекоглядної» домогосподарки та успішної «бізнес вумен». А це свідчить, що в нашій країні практично відсутня пропаганда материнства і, насамперед, вітається кар'єра, результатом чого і стає спад народжуваності. По-друге, достатньо дослідженою і відомою в демографії є також залежність кількості дітей від рівня освіти: у більш освічених жінок більший потяг до самореалізації за межами сім'ї. Серед жінок із вищою освітою, частка заміжніх менша через відкладання терміну створення сім'ї до закінчення навчання, яке триває, як правило, до 23-26 років. Навчання, з одного боку, розвиває людину і сприяє аналітичному мисленню, з іншого боку, здобуті знання людина, як правило, бажає реалізувати в обраній професії, довести хоча б самому собі, що всі роки навчання не були марними. В результаті до шлюбу освічені люди, зокрема дівчата, йдуть пізніше і, навіть вийшовши заміж, не поспішають змінювати роботу чи навчання на догляд за дитиною. Крім того, є очевидним, що чим нижчим є вік вступу в шлюб, тим вища частка заміжніх, і навпаки, чим пізніше беруть шлюб, то відносно більше жінок, потенційно здатних народити дитину, перебуває поза шлюбом, що безумовно негативно впливає на процес народження. По-третє, вагомим, якщо неосновним, чинником зниження народжуваності є також і фінансова складова. Неспроможність чоловіка в часи економічної кризи повністю матеріально забезпечити сім'ю є ще одним чинником спонукання дружини до суспільної праці і відмови від народження дитини. Зарплата середньостатистичного українця в середньому становить менше 3,5 тисяч гривень. В такому випадку професійна залученість жінки – це запорука виживання сім'ї. Крім того, ще одним суттєвим чинником впливу на процеси відтворення населення є сучасна тенденція ринку праці – потреба у бездітних кадрах. Роботодавці досить часто шукають мобільних та самовідданих одинаків, особливо це стосується жінок. Мама з маленькими дітьми – небажаний кандидат, особливо на відповідальні посади. Ну і загалом в суспільстві панує думка, що людина, яка неодружена, зможе залишатися після роботи, присвячувати їй більше часу претендуючи при цьому на менші життєві блага.

Отже, на процес народжуваності населення України впливає безліч чинників, які і формують сучасний рівень відтворення населення країни. На нашу думку, коли в країні поліпшиться економічна ситуація, підвищиться рівень життя населення та буде пропагандуватися ідея народження великої кількості дітей з гарантуванням реальної допомоги і піклування про них з боку держави, тоді жінки і поступляться принципам емансипації, і народжуватимуть.

Beysenbaeva A.K.,

Ph.D., Associate Professor,

Bektursynova A.E.,

Master degree of accounting and auditing

Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

THE IMPORTANCE OF LOGISTICS AND TRANSPORT DEVELOPMENT

Logistical activities have always been vital to organizations, and therefore business logistics and supply chain management represents a synthesis of many concepts, principles, and methods from the more traditional areas of production, purchasing, transportation, economics, as well as from the disciplines of applied mathematics, and organizational behaviour. It concentrates on important activities of management such as planning, organizing, and controlling, and also on a three-way relationship of related transportation, inventory, and location strategies, which are at the heart of good logistics planning and decision making. Selecting a good logistics strategy may yield a competitive advantage. Transportation provides the flow of materials, products and persons between production facilities, warehouses, distribution centers, terminals and customer locations. The progress in techniques and management principles improves the moving load, delivery speed, service quality, operation costs, the usage of facilities and energy saving. A strong system needs a clear frame of logistics and a proper transport implements and techniques to link the producing procedures. The transportation takes a crucial part in the management of logistic. Without well-developed transportation systems, logistics could not bring its advantages into full play. A good transport system in logistics activities could provide better logistics efficiency, reduce operation cost, and promote service quality. The process determines the efficiency of moving products and energy saving. Improvements in transportation and logistics make valuable contribution to production and consumption activities. That's why the objective of this paper is to define and clarify the role of transportation in logistics and of logistics in development, for the reference of further improvement. The present study was undertaken to define and understand the elementary views of logistics and its various applications and the relationships between logistics and transportation.

For many years, logistics were always an issue in war matters. During the time, those who won the wars were the armies or generals with strategic planning on logistics. This was a good inspiration for today's business environment.

Starting from the early '60s, many factors such as competitive pressures, information technology, globalization, or profit leverage, contributed to the growth of logistics science in the form we know it today. Logistics refers to all the move-store activities from the point of raw materials acquisition to the point of final consumption.

Учет материалов на складе осуществляет заведующий складом (кладовщик), являющийся материально ответственным лицом. На эту должность не должны приниматься лица, имевшие судимость за растраты, хищения и не оправдавшие доверия на прежних работах. Кладовщика принимают на работу по согласованию с главным бухгалтером предприятия. От занимаемой должности он может быть освобожден только после сплошной инвентаризации товарно-материальных ценностей и передачи их по акту, утвержденному руководителем предприятия.

Главная цель анализа краткосрочных активов организации является своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности предприятия и его платежеспособности. Поэтому анализ финансового положения, на наш взгляд, следует начать с анализа финансовой устойчивости, которая включает в себя анализ динамики состава и структуры краткосрочных активов баланса. Практика анализа финансового состояния выработала свою методику, в которой можно выделить шесть основных видов анализа, в состав которых входят горизонтальный, вертикальный, трендовый анализ, анализ относительных показателей, сравнительный анализ. Для раскрытия информации о движении активов и цикличности производства применяются такие показатели, как коэффициент оборачиваемости активов и срок их оборота. При раскрытии информации о возможности диверсификации активов рассчитывается коэффициент маневренности, который показывает, какая часть активов предприятия сосредоточена в долгосрочных активах.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года № 304-І Об аудиторской деятельности (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.11.2015 г.).
2. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита: Монография. Алматы: «Экономика»-2012. 722 с
3. Ерофеева В.А. Аудит. Краткий курс лекций/В.А. Ерофеева. – М.: Юрайт, 2014. – 208 с.
4. Несипбеков Е.Н. Особенности аудита дебиторской задолженности организации// Материалы международной научно-практической конференции Университета ТУРАН «Национальная экономика в современных условиях: проблемы, приоритеты и перспективы развития» —Алматы: ТОО «Эверо», 2010.С.388-394.
5. Карагод В. С. Аудит. Теория и практика. Учебник/В. С. Карагод. – М.: Юрайт, 2014. – 672 с.

MARKETING I MIENIEDŹMIENT

Сіроштан М.О.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Україна

ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВІ КООПЕРАТИВИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Постачальницько-збутові кооперативи одержують переважний розвиток в обслуговуванні сільськогосподарського виробництва. Формуються за допомогою об'єднання членів-пайовиків, які при вступі в кооператив вносять пайовий і вступний внесок. Пайовий внесок може бути у вигляді коштів, майна, техніки і т.д. При виході з кооперативу вступний внесок членам-пайовикам не повертається. На підставі цих коштів формується статутний фонд постачальницько-збутового кооперативу. Кошти фонду призначені для покупки основних виробничих фондів, необхідних кооперативу для здійснення своєї діяльності. Ціль такого кооперативу, як правило, задоволення матеріальних і інших потреб пайовиків-членів.

Постачальницько-збутові кооперативи можуть створюватися на базі колишніх регіональних оптових і міжрайонних оптових баз споживчої кооперації, які в цей час не використовуються або виживають за рахунок здачі майна в оренду. У такому об'єднанні в кооператив можуть бути зацікавлені сільськогосподарські підприємства району, а також споживчі суспільства. Інтерес сільськогосподарських товаровиробників може виражатися в одержанні послуг кооперативу по постачанню запчастинами, тарою, пально-мастильними матеріалами, ветеринарними засобами і засобами захисту рослин. Приміщення оптових баз, що пустують, зі сховищами і холодильниками можуть бути використані як бази нагромадження сільськогосподарської продукції та сировини для наступного їх організованого і вигідного збуту. Інтерес споживчого суспільства до участі в постачальницько-збутовому кооперативі виражається в одержанні послуг з пошуку найбільш вигідних каналів збуту товарів, продукції заготівель.

Дослідження економічних відносин у кооперативних формуваннях по обслуговуванню населення дозволяє виділити їхню специфіку, що складається в наступному:

По-перше, кооператив поєднує у собі характерні ознаки, елементи двох різних інститутів: громадської організації і форми господарювання. Як форма господарювання кооператив пов'язаний з комерційною діяльністю, передбаченою його уставом, може мати прибуток від результатів цієї діяльності і розподіляти її між учасниками кооперативу. Діяльність кооперативу спрямована на задоволення матеріальних та інших потреб своїх членів. Відмінність кооперативу від господарчих товариств зводиться до того, що основна мета

останніх – матеріальна, отримання прибутку. Задоволення інших потреб учасників вони не переслідують.

Господарська діяльність кооперативу будується на дотриманні етичних норм і правил: турботі про поліпшення праці і побуту своїх членів, взаємодопомоги. Кооператив піклується про поліпшення праці і побуту не тільки своїх працівників-пайовиків, але і пайовиків, що не працюють у ньому. Ці фактори сприяють зацікавленості всіх проживаючих на території до участі в кооперативах, що надають додаткові умови захищеності своїх пайовиків.

Однак добродійна діяльність кооперативу не повинна зачіпати економічні інтереси його членів і заважати вирішенню статутних завдань. У рамках даної форми поєднується і координується діяльність багатьох людей, які мають власні потреби і відповідні конкретні цілі.

Ця форма припускає здійснення двох цілей: одержання прибутку і безпосереднє задоволення потреб своїх членів. Очевидно, що ці цілі можуть у певних ситуаціях цілком гармонійно сполучатися, однак нерідко можуть виявлятися і конфліктними по відношенню один до одного.

По-друге, кооператив заснований на груповій приватно-дольовій власності і участі у справах його членів. В основі власності кооперативу лежить пайовий внесок його учасників, що може бути представлений грошовим, майновим внеском, земельною часткою. Тому до кооперативів не можна віднести організації, що виникли у зв'язку з передачею збиткових підприємств у власність їхніх трудових колективів. Крім матеріальної (внесення встановленого паю) передбачається ще трудова або інша участь членів у справах кооперативу. У кооперативі право власності перебуває в обов'язковому зв'язку із залученням його членів до участі в справах підприємства.

У господарчих товариствах досить лише матеріально брати участь у формуванні статутного капіталу і одержувати дивіденди на вкладений капітал, Учасники товариства можуть працювати на підприємствах свого товариства і одержувати за це заробітну плату, вони також можуть здійснювати іншу участь у його справах (купувати товари, здавати сільгосппродукти), але обов'язкової вимоги такого роду не існує.

Трудова участь у справах кооперативу є своєрідним субститутом грошового внеску, що потенційному учасникові кооперативу довелось б робити при створенні інших асоційованих форм господарювання. Крім того, особиста трудова участь у спільно організованому підприємстві сприяє підвищенню зацікавленості в поліпшенні кінцевих результатів роботи підприємства, ослабленню соціально-економічної та психологічної напруженості.

Господарчі товариства більше пристосовані до підприємницької діяльності, чим кооперативи. У цих видах підприємств забезпечуються більші гарантії підприємцям: кожний учасник товариства має число голосів, пропорційним його частці в статутному капіталі. Інакше кажучи, тут голосують не громадяни, а їхній капітал.

С.186]. Это связано с тем, что своевременное и полное погашение задолженности дебиторами способствует получению доходов от реализации товаров и прочих поступлений. Стратегия аудита внутри цикла образования и погашения задолженности дебиторов основана на оценке аудитором внутренне присущего риска и риска контроля в специфических направлениях аудита, а также на эффективности от расчетов с покупателями и прочими дебиторами. При этом могут использоваться следующие методы проверки:

-метод документарной проверки – проверка, определяющая взаимосвязь и совпадение учетных данных по дебиторской задолженности с показателями соответствующих документов;

-встречные проверки контроля – проверка документирования операций и риска контроля оценки счетов дебиторов;

-проверки на существенность-подтверждение счетов дебиторов на их точность и фактический размер. Здесь могут использоваться такие процедуры, как сравнение соответствия данных Главной книги и счетов дебиторов; сопоставление синтетического и аналитического учета дебиторов; отбор счетов для подтверждения; обработка запросов о подтверждении.

Приступая к аудиту дебиторской задолженности необходимо предварительно разработать программу проверки, которая способствует более эффективной работе. Аудитору следует проверить прочую дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков, на котором отражаются арендные обязательства к поступлению; излишне перечисленные суммы в бюджет и внебюджетные организации; суммы претензий, предъявленных к поставщикам, подрядчикам транспортным организациям и иным юридическим лицам за обнаруженные несоответствия, недостачи товарно-материальных запасов сверх норм естественной убыли, штрафы, пени, неустойки, а также суммы превышения стоимости реализации собственных акций над номинальной стоимостью[4, С.392].

Основной задачей аудита запасов является установление правильности ведения учета их; получение точных сведений о наличии и движении запасов в местах их хранения, обеспечении сохранности товарно-материальных запасов и соблюдении установленных нормативов их производственного потребления; выявление и реализация ненужных предприятию материальных запасов с целью мобилизации материальных ресурсов.

При проверке соответствия фактического наличия товарно-материальных запасов учетным данным необходимо, во-первых, обратиться к данным годовой инвентаризации, во-вторых, выбрать группы запасов, по которым следует провести сплошную проверку в местах хранения (например, наиболее дорогостоящие или дефицитные), и группы для выборочной проверки.

Чрезвычайно велико значение аудиторской проверки сохранности, правильного использования и организации учета сырья, материалов, топлива, запасных частей, учитываемых на счетах 1310-1317.

2.4	Проверка учета дебиторской задолженности по аренде.	Показатели по счетам 1260, 2160 Главной книги с показателями ведомостей (или карточек, анализа), договоров по аренде, первичными документами данного объекта учета..
2.5	Проверка прочей дебиторской задолженности	Совпадение и взаимосвязь данных Главной книги, ведомости по счетам 1280, 2180 с показателями авансовые отчеты, расчетно-платежные ведомости, материалы по претензиям о недоставках, хищениях и др.
2.6	Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности	Акт инвентаризации расчетов с дебиторами, Ведомость учета дебиторской задолженности
3. Аудит операций с запасами		
3.1	Проверка складского учета и обеспеченности предприятия запасами на отчетную дату и правильности оформления первичных документов по движению запасов	Приходный ордер, карточка складского учета запасов, материальный отчет, сличительная ведомость, акты инвентаризации запасов, счета-фактуры приобретенные запасы, накладные на расходы запасов, накладные на отпуск запасов на сторону и др.
3.2	Проверка учета операций с запасами	Анализ и субконто к счетам запасов, материальный отчет, Ведомость движения запасов, Разработочная таблица по расходу материалов, Главная книга и др
3.3	Анализ материалоемкости, материало-отдачи запасов	Ведомость движения запасов, Разработочная таблица по расходу материалов, Главная книга
4. Результаты аудита краткосрочных активов		
4.1	Составление аудиторского заключения по проверке краткосрочных активов	Аудиторское заключение, тесты аудитора по объекту проверки
4.2	Отчет аудитора о результатах проверки краткосрочных активов	Тесты аудитора по объекту проверки, акты инвентаризации, сличительная ведомость и др.
Примечание. Составлено автором		

При аудите денежных средств большого внимания требует проверка банковских операций. В соответствии с действующим законодательством хозяйствующие субъекты обязаны хранить свои денежные средства в обслуживающих учреждениях банков. Расчеты с учреждениями банка возникают в связи с хранением денежных средств на расчетном, текущем, валютном и других счетах, получением краткосрочных и долгосрочных кредитов, их погашением и переоформлением, претензиями к банку по ошибочным записям на счетах. Расчеты через учреждения банков между субъектами осуществляются по безналичным формам расчета.

Порядок открытия и режим банковских счетов, а также осуществление операций, связанных с безналичным расчетами, регулируются специальными инструктивными указаниями Национального банка Республики Казахстан. Аудиторская проверка дебиторской задолженности является важным этапом в исследовании деятельности предприятия и его развития на перспективу [2,

У кооперативу можуть вступати колективні члени, але навряд чи організації, націлені на отримання прибутку, вкладають у даний вид підприємства значні кошти, тому що в питаннях управління вони будуть мати один голос, як рядовий член кооперативу. До того ж малопривабливим для них є обмеження в розподілі прибутку кооперативу на пайові внески учасників. У кооперативі немає достатніх гарантій для підприємця відносно контролю за коштами, вкладеними в підприємство. Рішення всіх істотних питань віддано на розсуд загальних зборів, де кожний має один голос незалежно від його частки в майні. Підприємець міг провести всю роботу зі створення кооперативу, його пай становить більшу частину майна підприємства, а, проте, на загальних зборах пайовиків він володіє тільки одним голосом. Природно, що юридичні особи і громадяни, що мають вільні кошти, з метою отримання більш високих доходів воліють їх вкласти в господарчі товариства, а не в кооператив. Якщо основною метою кооперативу стане отримання прибутку, то він перетвориться в господарче товариство.

По-третє, розширення демократичних основ управління, коли управління справами кооперативу здійснюється членами кооперативу, які мають рівні права при прийнятті рішень незалежно від розміру паю за принципом «один член – один голос». Устав кооперативу гарантує, що управління залишається в руках основної зацікавленої групи. Вищим органом управління є загальні збори членів кооперативу. Інші органи управління вибираються на загальних зборах із числа членів кооперативу й підзвітні загальним зборам.

Контроль за діяльністю кооперативу здійснюється з боку членів кооперативу, ревізійної комісії, вибраної на загальних зборах членів кооперативу, уповноважених державою органів, вищестоящих кооперативних союзів і аудиторських фірм. Інформація про справи кооперативу доступна всім його членам.

Розглянувши специфіку економічних відносин у кооперативних формуваннях з урахуванням особливостей функціонування особистих підсобних господарств населення в Україні, думаємо, що більше життєздатними є кооперативні форми господарювання стосовно до споживчих кооперативів у порівнянні з виробничими. Одержать подальший розвиток обслуговуючі кооперативи по наданню сервісних послуг сільським товаровиробникам: кооперативи по реалізації продукції, по ремонтно-технічному обслуговуванню, по матеріально-технічному постачанню, транспортні, кредитні.

Vladislav V. Ostrovskiy
 Almaty Management University
 PhD, Senior lecturer, Aiman M. Kazybayeva
 Master of economic sciences, Lecture,

CONCEPT OF «RISKS IN THE REALIZATION OF INVESTMENT CONSTRUCTION PROJECTS» AND THE MECHANISM OF THEIR MANAGEMENT

In the mass consciousness it is often stated that the risk is possible danger or failure. So the great definition dictionary of the Russian language (Kuznetsov S.A., 1998) defines «risk» as:

- 1) the possible danger of something;
- 2) action in a promiscuous manner, requiring courage, fearlessness, hoping for a happy outcome.

In the formation of commodity-money relations risk is an economic category, which extends to all levels of management, and get great importance on the issues of economy and finance, where risk is managed, i.e. the development of risk events is predicted and measures to decrease the full extent of loss are assumed (Mierin L.A., 1998).

The variety of situations, in which the concepts are used, closely related to the word «risk», used in different contexts, implies the diversity of interpretations of this word. There are two main approaches to the definition of this category: let's call first one «only losses», risk is defined as the possibility of losses, and let's call the second one «loss/ profit» – as the possibility of loss and profit. The comparison of these approaches as well as the assessment of the wide range of values of the phenomenon under study are illustrated in Table 1, which presents a number of examples of the definition of risk, encountered in the literature on risk management.

The mistake is to define risk as the possibility of loss and profit. In Russian language, the word risk is accompanied by the possibility of losing something, but not purchasing.

Modern researchers believe that the risk is the reverse side of freedom of choice – and the lack of alternatives means no risk. Thus, entrepreneurship cannot exist without risk, and the operations with excess risk tend to bring the greatest profit. The problem is not to look for business without risk, with the certainly foreseen outcome to avoid the risk, but to forecast it and long to decrease to an acceptable level (Seregin E.V., 1998).

выми ресурсами для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств. Оно отражает стабильное превышение доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [1]. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности организации. Аудит денежных операций проходит в основном по трем направлениям: инвентаризация наличных денежных средств; проверка полноты и своевременности оприходования денег; исследование правильности учета [2, С. 60]. Нами разработана программа аудиторской проверки краткосрочных активов (таблица 1).

Таблица 1

Программа аудиторской проверки денежных операций

№	Процедура аудита	Источник информации
1. Аудит денежных операций		
1.1	Инвентаризация наличия и проверка состояния хранения денежных средств и других ценностей в кассе	Приказы руководителя хозяйствующего субъекта о назначении комиссии по ревизии кассы, о назначении кассира; договор с кассиром о материальной ответственности, кассовые документы (КО-1, КО-2, КО-3, КО-4, КО-5), авансовые отчеты, акт инвентаризации кассы, Главная книга и др.
1.2	Проверка правильности документального оформления денежных операций	Кассовые документы (КО-1, КО-2, КО-3, КО-4, КО-5), платежные поручения, приходные и расходные валютные ордера, Главная книга
1.3	Проверка правильности, своевременности и полноты учета денежных операций	Приходные и расходные кассовые ордера, выписки банков, платежные поручения, чековые книжки, кассовая книга, анализ и субконто к счетам денежных средств, Главная книга и др.
1.4	Анализ оборачиваемости денежных средств	Отчет о движении денежных средств, анализ и субконто к счетам денежных средств, Главная книга и др.
2. Аудит дебиторской задолженности		
2.1	Аудит учета расчетов с покупателями и заказчиками, отражения операции при оплате векселями	Анализ или субконто счетов, оборотные ведомости по учету счетов 1200, договора с покупателями и заказчиками, акт инвентаризации данного объекта учета
2.2	Проверка учета краткосрочной дебиторской задолженности дочерних, ассоциированных и совместных организаций, филиалов и структурных подразделений.	Сравнение данных по счетам 1220-1240 Главной книги с показателями ведомостей (или карточек, анализа), первичных документов данного объекта учета.
2.3	Проверка учета краткосрочной дебиторской задолженности подотчетных лиц	Рассмотрение совпадения и взаимосвязи данных счетов 1250с показателями первичных документов

variables are created with consideration of transportation costs to departments involved in road performance.

References:

1. «Kazakhstan and the Government of the Republic of Kazakhstan for accelerated industrial-innovative development for 2010-2014 for the implementation of the state program» on approval of the action plan of the Government of the Republic of Kazakhstan dated 14 April 2010 No. 302,
2. The decree of the Government of the Republic of Kazakhstan on approval of rules of transportations by railway transport of goods June 21, 2011 №682
3. Taganova K. K. development of a system of «managerial accounting:» cost logically, they classify logically a service of rooms. Monograph, Almaty, 2014.
4. Tereshina N. P. Economics of railway transport, the Textbook the Moscow publishing house «economy»,

Аппакова Г.Н.

*доктор PhD, ассоциированный профессор,
Новый экономический университет имени Т. Рыскулова*

**МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ АУДИТА И АНАЛИЗА
КРАТКОСРОЧНЫХ И ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ
ОРГАНИЗАЦИИ**

В условиях рыночных отношений исключительно велика роль аудита и анализа краткосрочных активов организации. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей деятельности перед собственниками, работниками, коммерческими партнерами и другими контрагентами. Финансовое положение выявляется в результате исчисления различных показателей, отражающих лишь отдельные его стороны (например, фондоотдача, себестоимость, валовой доход, рентабельность), на основе их изучения, оценки влияния каждого из них на общую оценку и ранжирования показателей по степени их значимости. В конечном счете финансовое положение предприятия; должно свидетельствовать о надежности, устойчивости и перспективности предприятия в условиях жесткой конкурентной рыночной экономики. Надежность, на наш взгляд, означает бесперебойность работы предприятия и его способность погашать платежные обязательства. Исходя из этих соображений, мы рекомендуем следующее определение этого понятия.

Финансовое положение представляет собой отражение финансовой устойчивости предприятия на определенный момент и обеспеченности его финансо-

Table 1

**The comparison of approaches to the definition of the concept «risk»
(Kolchin V.G., 1998, Mierin L.A., 1998, p. 15, Chernova G.V., 2000,
Balabanov I.T., 1996, Chovushyan E.O., 1999, Grabovyi P. G., 1999, Kozin M.N.,
2000, Vasiljev V. M., 1997, Project Management Institute, 2000)**

Approach	Definition of risk
Only losses	<ol style="list-style-type: none"> 1. The risk of project realization in the modern literature in some way is a whole complex of ideas about the possible failures of its implementation that is to say about possible non-achievement of project aims or noncompliance of design constraints. 2. The risk is recognizing danger (threat), the occurrence on any negative event in any system with certain consequences during time and space. 3. Economic risk is the possibility of some kind of loss, measured in monetary terms. 4. Risk is possible danger of losses. 5. When talk about the risk, usually mean the possibility of negative incident in the future and the severity of its consequences.
Losses/ profit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Risk is the probability of obtaining economic benefits (profits) or appearing of additional unexpected losses (expenses) by construction organization taking into account characteristics of sector, in the process of the implementation of its construction activities in the freedom of the active entrepreneurial search, dynamics, and mobility of the economic environment. 2. The risk in the activities of a construction company is the possibility (probability) of the economic benefits (profits) or occurrence of contingent additional losses (expenses) compared with the forecasted and alternative variants of the development of economic situations. 3. Risk is the probability of achieving the desired (undesirable) outcome of the decision. That is to say, under certain conditions, the result of a decision made with risk, either win or loss, damage are possible. 5. Project risk – is uncertain event or condition, the occurrence of which has positive or negative effect on the aim of the project.

Risk is present in virtually all spheres of human life, so it is not possible to state it accurately and clearly, because the definition depends on the scope of its use.

When considering the process of realization of investment construction projects in the aspect of the riskiness of this activity, there is a need for a comprehensive study of the concept of «the risk of the investment construction project.»

Investment construction projects are complex systems, elements of which are isolated from the environment for a certain characteristic, forming a unified, stable and consistent framework. The investment process is carried out in dynamic environment, which has immediate impact on the investment construction projects and consequences of this impact can be determined.

It speaks about the functioning of each element and a system as a whole in terms of uncertainty, which is understood as incomplete or inaccurate information on the conditions of the project realization, including – the associated costs and results. The

uncertainty, associated with the possibility of in the appearing the adverse situations and consequences during the project realization, is characterized by the concept of risk.

Thus, officially the risk of realization of the investment construction project is defined as the possibility of adverse situations and consequences, appearing in the process of project realization.

The key elements here are three risk characteristics: firstly, the uncertainty of conditions in the project realization is related to the possibility of negative situations and consequences; secondly, the degree of possibility, that is to say the possibility of adverse situations and consequences; thirdly, these very unfavorable situations and the consequences.

The first aspect is related to the uncertainty that always accompanies the risks of investment construction projects, and has the following properties (US Department of Defense, Defense Acquisition University, 2002):

- The risk exists only in relation to the future and is indissolubly tied to the forecasting – there is no past risks.
- The risk assumes the occasionality of unfavorable situation and consequences, forecasted or not, that is to say adverse situations can either occur or not.
- The forecasting of adverse situations and consequences is the presence of a risk management mechanism.

The practical difference between the categories of risk and uncertainty is that in the first case, the distribution of the results in the group is known, (which is achieved by preliminary calculations or study of statistically prior experience), and in second is not. It is more often caused by the inability to make grouping of the cases, as considered situations are unique to a great extent. Thus, the actual uncertainty relates to specific uncertainty, where no calculations or assignment of a numerical probability, even though subjective are possible.

Another aspect of the risks of investment construction projects is associated with the assessment of the degree of possibility, that is to say the probability of adverse situations and consequences. Probability is a certain number, which the higher is the more possible is adverse situation in future. The existence of the possibility of a large number of adverse situations in future does not mean that they all have a certain level of risk.

That is to say, the probability of appearing of the adversity, and the consequences have to be above zero and less than one. At zero probability there is no risk, and at one hundred percent probability- during the realization of investment construction projects there will be a controversial issue, crisis, problem, incident with consequences, but there will be no risk (Integrated Computer Engineering, 2002).

The probability is divided into subjective and objective (Wentzel E.S., 1999). The concept of objective probabilities is based on the interpretation of the concept of probability as the limit frequency meaning at infinitely large number of experiments and the estimated probability is made by calculating the frequency, with which this event occurs.

When you calculate the cost of transportation are the following basic methods:

- Method of calculation of the costs, the item is separate;
- The rate of costs methods
- The average cost of transportation, with the transformation ratio on an accrual basis;
- Methods, depending on the inputs;
- The method of influence coefficient.

Operating costs, affecting the cost of transportation, taking into account the special measurements in the table below.

Table 1.

Dimensions operating costs

Criteria of calculation	The cost associated with measurements
Gross tonne-kilometre hauled	Rolling stock: maintenance, repair, overhaul and wagons at the depot; auto design complex repair of tank cars; overhaul of rolling stock; freight cars, the wheels of the regulation; the setting of cars on the road. Freight and commercial work: loading and fastening of cargoes; maintenance, containers, current, planned, repaired; care of cars. Passenger economy: cars, current, planned, repaired.
Wagon-watch	Rolling stock: depreciation of cars depreciation of rolling stock, reefer. Freight and commercial: depreciation of containers. Passenger facilities: depreciation of passenger cars.
Brigade	Cargo transportation: combined, partially the economy of the teams of conductors in cars.
Locomotive –km	Locomotive industry: grease, locomotive equipment; maintenance of locomotives, current, planned, repaired. Electricity supply and electrical services: electrical service, electrical networks and transmission facilities current, planned, major repair
The locomotive brigade brigade-the hours	Locomotive industry: the content of locomotive crews
Shipment	Freight and commercial work: replacement and testing of goods from one path to the second path; the provision of services for calibration, manufacturing of containers, shipping packages, preparation of cars waiting for customer service, special departure apprecieri. Wagon economy: expectations and cleaning service cars, training cars, special cargo, car repairs jobs. The costs of freight transport centres.
In the motion car-watch	Passenger economy: the costs of passenger service, bed linen and other costs for the provision of the overlap;
Sent passengers	Passenger services: ticketing, issuing, and loading passengers is not included.
Note – the source 4 literature	

Therefore, the conclusion is that, in organizations, formation of the cost of services rendered taking into account the above factors, rail, carriage, governing on the basis of the range of costs the performance of the freight and passenger conditional

2. Esheland logistic systems – material flow from the producer to the consumer is delivered via an intermediary;

3. Simplified logistics system – a system that is using two of the above.

Calculation of the cost of rail transportation is complicated because of service, that is, the category of transported cargo and the distance to its technological features, and take into account special requirements.

Regional specificity in the technological process of cargo transportation, including in connection with changes in itinerary may serve different, i.e.:

- Directly shipping;
- Transit;
- Transportation in installments;
- Together with the carriage

Depending on the scope of operations of the technological process the start and end point of delivery to the point of exit of the last train for the period of transportation of various passengers and includes costs for the promotion of appearance and composition. In connection with this existing cost structure during transport and against units with a selection that allows you to calculate the cost of transportation.

The specificity of the railway industry for the high level of resource use of sectors of the economy. Consequently, because costs, indirect costs, including estimates made with a high proportion of railway and types of products in proportion to cost by charging distribution.

Requires the allocation of indirect costs the following information:

- information about financial performance;
- the complexity and reporting units;
- information about the activities of others.

However, concrete results in the organization and calculation of specific data, because it reduces the possibility completely. With the above factors in the formation of the cost of the transportation, carriage, transportation of cargo and passenger transportation through the use of special instructions average cost semi-variable-a set of parameters. However, taking into account transportation costs, in respect of which it is necessary to create organizational units involved in the path.

The cost of transportation may be different:

1. Technical equipment of roads;
2. Depending on the type and amount of departure of measurements;
3. The duration of the journey and transportation of goods and passengers, imported products, the ratio of parts;
4. In connection with the organization and conduct of technology and forms of work;
5. Depending on the structure is in line;
6. Technical means, their value depending on the degree of wear and load;
7. Geographic location and depends on the relationship.

Bibliography

1. Stakhanov, V. N., (1998). Commercial risks in regional economic streams. Rostov n/d: General and the prof. education.
2. Sparrows, S.N. and Baldin, K.V., (2009). Risk management in business activity. Third prod. Moscow: Dashkov and To.
3. Smith, S. A., (1998). Big explanatory dictionary of Russian. San Francisco: Academy of Sciences.
4. Stoyanova, E.S., (2000). Financial management: theory and practice. Petropavlovsk: Prospect.
5. Titov, V.V., (1999). Organizational and methodical questions of risk management in the Russian business. Obninsk: IATE.
6. Trifonov, S.V., (1999). Model of optimization of the price of risk at justification of real investments. Moscow: SPb.
7. Vasilyev, V.M., (1997). Management of construction investment projects. St. Petersburg: Publishing house of DIA.
8. Vasilyev, V.M., (2001). Management in construction: The textbook for higher education institutions. St. Petersburg: Publishing house of DIA.
9. Venttsel, E.S., (1999). Probability theory. Chalyabinsk: High school.
10. Vishnyakov, Ya.D. and Radayev, N. N., (2008). General theory of risks. 2nd edition. Moscow: Akademiya.

Кулатаев М.М., магистрант, Булекбаева К.Б., т.ғ.к.

Тараз инновациялық – гуманитарлық университеті, Қазақстан

ӨНЕРКӘСІПТІК КӘСІПОРЫНДА ӨНІМНІҢ САПАСЫН БАСҚАРУДЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ

Успешность реализации актуальных преобразований в сфере управления качеством предприятий во многом зависит от правильного формирования организационной структуры и распределений обязанностей каждого персонала предприятия.

В статье рассматриваются подходы улучшения качества продукции промышленных предприятий путем применения разных методов управления качеством производства. Приведены зарубежные и отечественные подходы и новые инструменты управления качеством при анализе результатов исследований рынка.

Қазақстанның 2015 жылы Бүкіләлемдік сауда ұйымына өтуі – барлық кәсіпорындардың алдында өздерінің өнімдерін өткізу үшін сапаға қойылатын қатал талаптарын шыңдай түсу қажеттілігіне әкелді. Өйткені, олар тек отандық

бәсекелестерімен ғана емес, басқа мемлекеттердің ірі кәсіпорындарымен бақталастыққа түспек. Қазіргі кезеңде аталған мәселенің нарықта маңыздылығы арта түсті және өнімнің сапасын ұдайы жақсарту, ассортименттерінің көп болуын қамтамасыз ету, заман талаптарына сай жаңа техникалар мен технологияларды енгізу сынды жаңартуларды енгізумен қатар, сапаны басқаруды ұйымдастырудың тиімді құрылымын енгізуді талап етеді. Осы орайда сапаны басқаруды ұйымдастыру құрылымының жаңартылған үлгілерін қолдану маңызды факторлардың бірі болмақ.

Өнім сапасы өнеркәсіптік кәсіпорындар қызметінің маңызды көрсеткіші болып табылады. Оның жоғарылауы еңбек және материалдық ресурстардың үнемделуін қамтамасыз етеді, сондай ақ, қоғамның талап ететін қажеттіліктері мен сұранысын толық қанағаттандыруға мүмкіндік береді. Жоғары деңгейлі өнім сапасы оған деген сұраныстың артуына мүмкіндік береді. Өнім сапасы – бұл бұйымның параметрлік, пайдаланушылық, тұтынушылық, технологиялық, дизайнерлік қасиеттерін, оның стандартта және унификация деңгейін және т.с.с. сипаттайтын түсінік. Жалпы сапа ұғымына түсініктеме берер болсақ, ол тұтынушылардың талаптарын қамтамасыз ететін өнімнің қасиеттері мен құрамының жиынтығы, ол негізгі маңызды үш элементті қамтиды: біріншісі объект, бұл өнім, қызмет көрсету, іс-қимылдар немесе үрдіс, жүйе мен жеке тұлға; екінші элементі – қажеттілік. Қажеттілік сатылы түрде болады, оның төменгі сатысында тамақ өнімдерінің көмегімен қамтамасыз етілетін қауіпсіздікке қажеттілік жатса, сатының жоғары деңгейінде эстетикалық қажеттілік, шығармашылықтағы қажеттілік орналасады. Үшінші элементі – сапалық көрсеткіштер. Аталған элементтерді біріктіріп, сапа жүйесін құру арқылы негізгі мақсатқа жету кәсіпорындағы сапаны басқарудың маңызды аспектісі болып табылады [1.536.].

Кез- келген кәсіпорынның негізгі мақсаты мен мүддесі сапалы өнім шығару арқылы бәсекелестік қабілеттілікке ие болу. Шетелдік ірі компаниялардың тәжірибесіне сүйенер болсақ, сапаны басқаруды ұйымдастыру өнім сапасын қамтамасыз етумен бірде- бір және әрқашан бірінші орынға қойылуы тиіс. Дегенмен, қазіргі кезде Қазақстан компаниялары мен кәсіпорындарының көбісі бұл мәселеге аса назар аудармайтындығы басым екендігін мойындауымыз қажет. Бұл отандық кәсіпорындар өнім сапасын арттыру үшін сапалық көрсеткіштерінің маңызды қасиеттеріне жету, өнімнің сәйкессіздіктерін алдын – алу, сапаны басқару жүйесін жетілдіру, өнімді тұтынушыларына мерзімінде жеткізу сынды мақсаттарды алдыға қоя білетін кәсіпорындар жоқ деген сөз емес, әрине. Бұл нарықта өзінің табыстылығын көрсетіп отырған кәсіпорындар негізінде айтылатын басқа мәселе.

Өнімнің сапасын басқару тек сапа тұрғысынан емес, экономикалық маңызды көрсеткіштерін жоспарлаудың да құрамдық бөлігі болып табылады. Ол ғылыми – техникалық прогрестің үдеуімен ажырамас байланыста, себебі өнім сапасының көрсеткіштерінің жақсаруы, жаңа жоғары сапалы бұйымдарды жасау ғылым және техниканың дамуының маңызды шарты болып табылады, ал

System own shipper and/or access to the information system of the carrier conducting the score card adopted between the shipper and the carrier in the presence of information interaction is carried out in automatic way using DEA in accordance with technology and standards. DEA, if necessary, in accordance with the law, electronic digital signature or agreement of the parties.

In the registration card, the shipper, the carrier's representative at the station and at the end of each reporting day, or day set for the loading of cargo in accordance with the accepted bid, and at the end of the month signed by the head of the station. At refusal of signing of the registration card by the carrier shall be drawn of the General form by the shipper. Prepares registration cards of admission at the departure station of the carrier on the basis of the application according to the plan of transportations of goods by the carrier by agreement with the consignor prior to the beginning of Planned month and determines the order of execution of the plan, providing uniformity and smoothness of loading during the month.

Decade is the basis for requests for application execution according to the plan of transportations of goods to the carrier, shippers of submission, with calendar size loading on decade days before the start of each decade, except for the carriage of 3 calendar days.

In order to ensure uniform flow for loading rolling stock, adopted at a previously agreed application applications for transportation of cargo or the consignor in the order of the calendar decade, based on average daily loading, which this decade on decade in the application of the number of wagons, containers, not less. When small amounts (no more than 5 cars) the carrier receives a request for the supply of cars in some day. That is, expenditure on the formation of elemental macrologistical activity in the course of these events in the system of cargo transportation.

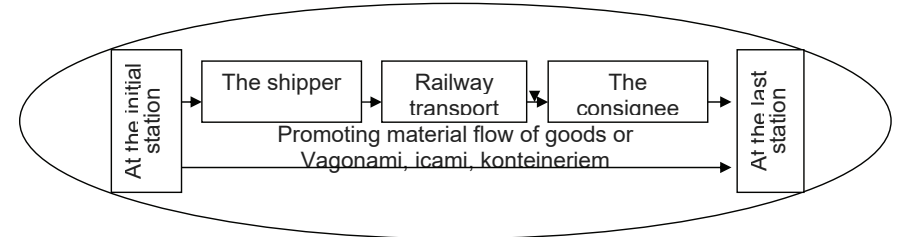


Figure 1 – cell transport system macrologistical

Analyzing higher level get macrologistical system of three kinds:

1. Directly coupled logistic system of material flows of products go directly from producer to consumer;

Sector the core activities of organizations, relationships will be built on a market basis, ensuring the productivity of the sector, amounted to the necessary additional incentives to reduce the cost of services. Main excess capacity will be reoriented to other sectors of the economy.

In the organization and implementation of transportation related to the provision of contractual obligations of the Republic of Kazakhstan and others, as well as the scope of private contractual rights of other States.

Therefore, the transport is highly technogenic, technical equipments, one of the strategic sectors characterized to the viability of society and the state. Therefore, it is traditionally considered in the framework of a technical nature, relations and norms, characterized by the presence of transport.

In addition, insurance credit and settlement relations in the sphere of civil-legal regulation of transport activity, obligation (commodity-money) relations, referred to the group properties.

JSC «KTZ» in the transportation service locomotive traction of carrier, operator of locomotive traction, carriage of cargo, consignor (consignee) or the operator of coaches (containers) wagons (containers). In the process of transportation of Rolling stock, registered in the state register of the Republic of Kazakhstan, meet the requirements for admission to the main railway network, the technical condition of the rolling stock is sent. The organization carries out transportation of cargo and rolling stock is specified in transportation documents.

And the shipper wagons (containers) is carried out on the basis of the contract between them the relationship of the owner.

Organization as the operator of locomotive traction provides services in locomotive traction engines and other carriers to the participants of the transportation process and the consignor may conclude an agreement on organization of cargo transportation in which a carrier in a timely manner to accept, and shipper – to present for carriage freight in volume, undertakes to provide agreed.

Transportation agreement the transportation of cargo are determined by the volumes, terms, quality and conditions of granting of vehicles and transfer of the goods for carriage and other conditions.

Planning, implementation of the transportation process, the operations associated with the carriage of goods, the procedure and technology of processing of documents and certificates, the production of special studies and assessments, the procedure established by the regulatory legal act of the authorized body in the field of transport.

In accordance with accepted orders for transportation of cargo to ensure timely and smooth flow of wagons all loading points of goods.

The execution of the received application according to the plan of transportations of goods is taken into account in the registration card. Leads card given by the carrier to the station of departure of the goods separately for every accepted application. At the request of the consignor, shall be given a copy of.

техникалық прогресс өз кезегінде жаңа, анағұрлым прогрессивті өндіріс құралдарының құрылуына, технологиялық үрдістердің, материалдардың және шикізаттардың пайда болуына ықпал етеді. Өнім сапасының жоспарлы жақсаруы техникалық прогресс, ғылым және техниканың жаңа жетістіктерін толық тіркеу және максималды пайдалану арқылы жүзеге асырылуы қажет. Шығарылатын өнімнің сапасының үнемі жақсаруы, жоғары сапалы өнімдер өндірісін меңгеру, сапаның базалық көрсеткіштерін жоғарылату кәсіпорындар және бірлестіктер үшін және халық шаруашылығының экономикалық көрсеткіштерін жақсарту үшін өте маңызды болып табылады.

Кәсіпорындарда өнім сапасын басқару жүйесін құру мен жетілдіру мемлекет саясатына тәуелді. Сапаны басқарудың әлемдік нарығында үш негізгі жүйе құрылған: «итеруші» (АҚШ), «созылмалы» (Жапония) және үшінші европалық, ол алғашқы екі жүйелердің элементтерін жинаған. Европалық елдерде көп жылдар аралығында жоғары сапаға білікті орындаушылардың есебінен қол жеткізген. Сапаны мемлекеттік реттеу жүйесі өмірлік қажеттілік ретінде есептелген. Бұл жүйе сапаны қамтамасыз ету жүйесінің ең тиімдісі және ол дүниежүзі бойынша кең таралған. Шетелдік компаниялардың өнім сапасын қамтамасыз етуде атқаратын тәжірибесіне сүйене отырып, қазақстанның өнеркәсіптік кәсіпорындарының дамуы бағытында атқарылатын іс-шараларына төмендегілерді айтуға болады:

1. сапаны басқару жүйесінің қалыптасуын және дамуын мемлекеттік басқару деңгейінде құру;
2. тұтыну тауарларының сапасын бақылау бірінші қажеттілік екенін мойындау және түсіну;
3. шикізат пен материалдарды сатып алуда олардың сапасының жоғары болуын қамтамасыз ету;
4. технологиялық үрдістердің сапалы өнім шығаруын қамтамасыз етуі.

2015 жылға дейінгі кезеңде отандық өнімдер мен қызметтердің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігі саласындағы міндеттерді шешуге ықпал жасау үшін мекемелердің және ұйымдардың, кәсіпорындардың халықаралық стандарттар талаптарына сәйкес келетін жүйесін енгізу мен жетілдіруде мемлекет тарапынан көптеген жұмыстар атқарылды. Олардың бастапқы алғышарттары:

- қазақстандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру қажеттілігі;
- қазақстандық экономиканың әлемдік экономикаға ұласу шарттарын құру;
- нарықтық жағдайда өндірушілердің, кәсіпорындардың өнімдерінің қоғамдық ұйымдар мен тұтынушылардың мүдделеріне сәйкес болуын қамтамасыз ету [2.46.].

Тұтынушылардың сапаға деген тұрақты талаптарының өсуі сапаны басқарудың дамуына ықпалын арттыра түседі. Кәсіпорынның сапа саласындағы саясаты сапаны басқарудың жүйелі дамуы арқылы жүзеге асады. Өнім сапасын басқаруды жетілдіруде отандық өндірушілердің алдына қойылатын негізгі мәселелері:

- өнім сапасын басқару жүйесіне маркетинг қызметінің тетігін қосу;
- тұтынушыға және барлық өндірістік қызметтерде сапаны басқару жүйесін бағыттау;

- өнімнің өмірлік циклының барлық кезеңдерінде сапаны басқару жүйесіндегі тетіктің әсерлерін күшейту.

Сапаны басқаруды ұйымдастыру құрылымы сапаны жалпы басқару, сапаны қамтамасыз ету және сапаны жоғарылату қызметтерін тікелей орындаушылардың құқығы мен міндеттерін бөлу болып табылады. Бәсекелестік күрес жағдайында кәсіпорын өнім сапасын жүйелі басқаруды енгізсе, оның сәтті дамуына әкеледі. Өнім сапасын басқару төмендегідей негізгі міндеттерді шешуге бағытталады:

- орындаушылардың жұмыс сапасын жоспарлы түрде арттыру;
- сапасы ескірген өнімді уақытылы өндірістен алып тастау;
- шығарылатын өнім сапасының көрсеткіштерін жақсарту мен оны бәсекеге қабілетті топқа көтеру;
- жалпы өндірістегі бәсекеге қабілетті өнімнің үлестік салмағын арттыру;
- ең жақсы әлемдік жетістіктерге сай жоғары сапалы өнімнің жаңа түрлерін жасау мен игеру.

Кәсіпорындарда сапаны басқару бүгінгі күні бәсекеге қабілетті өнімді құрудың негізгі әдістерінің бірі болып табылады. Өнім сапасын басқарудың қазіргі заманғы әдістерін тәжірибеде қолдануда жоғары білікті кадрлардың бар болуы міндетті шарт болып табылады. Кәсіпорын үлкен болған сайын, оны басқарудың жүйесі күрделене түседі. Сол себепті, басқару құрылымына мекеменің білікті мамандары, ғылыми қызметкерлер кіреді. Басқару құрылымын мекеменің жоғарғы органдары сайлайды. Мекеме ішінде басқару құрылымы екі түрге бөлінеді:

1. жоғарғы басшылық орган – тек маңызды мәселелерді шешеді.

2. төменгі басшылық орган – жоғарғы басшылық органның қызметін орындайды.

Тауар сапасын анықтаушы параметрлер өте көп, және ол әр жағдайда әркім үшін әртүрлі болуы салдарынан менеджмент ағымында сапаны басқару ретінде танылды. Сапаны алқалық басқару – өнімнің өмірлік циклының барлық кезеңдерін, сонымен қатар, сыртқы ортамен өзара байланысын басқару бойынша ұйым.

Дүние жүзінің көптеген елдеріндегі өндірісті басқару жағынан қарасақ та, өнім сапасын басқаруда да негізгі проблемалардың бірі – персоналмен жұмыс жүргізуді дұрыс ұйымдастыра білу. Қазіргі заманда адам факторы рөлінің өсуіне байланысты өндірістегі персоналдарды басқарудың маңызды функцияларының бірі персоналдарды оқыту және қызығушылығын арттыру болып саналады. Өйткені персоналды басқаруды дұрыс ұйымдастыру арқылы ғана қазіргі таңда ұйым алдына қойған сапаны қамтамасыз етудегі миссиясына жете алады. Жеке принциптерге өндіріс мақсаттарына басқару

OBLICZENIE I AUDYT

Beysenbaeva A.K.,

Ph.D., Associate Professor,

Aituar A.A.

Master degree of accounting and auditing

Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

ORGANIZATION OF TRANSPORTING AND FEATURES OF ACCOUNTING IN RAILWAYS FIELD

Today rail transport is an important part of the production infrastructure of the Republic of Kazakhstan. Geographical conditions of Kazakhstan (the lack of possibility of access to the sea, no navigable rivers) width of area, commodity structure of production, low level of infrastructure, increase the role of rail transport in the trucking industry.

«In the framework of the implementation of the policy, «100 specific steps the Nation» in the framework of the national plan for transport infrastructure development, transport and logistics activities and improve the quality of order execution on the line work.

«JSC» NC» KTZ companies belonging to the group of financial stability storage, quality indicators and improving the efficiency of container and passenger traffic, development of cluster of machine-building, railway industry and developed a plan of specific activities for improving business. In the transformation sector of the economy, increasing production and technological capacity of developing in recent years, as employment more than 140 thousand people.

The development of the rail transport industry of the country till 2030, the strategic development plan of Kazakhstan till 2020, which is the second stage of realization of strategy of development priority areas shall be in accordance with the basic principles of the regulatory framework provided relevant industry, gradually, with the justification of economic de-monopolization, and the preservation of state control over the main railway network, transportation, distribution, and support of activities, creation and development of competitive environment and ensuring transportation, as well as the subsidy of passenger transportation from the state budget.

On railway transport Law of the Republic of Kazakhstan» (here in after – the Law), in accordance with the national railway company (the operator of the Backbone network) provides equal right to use the main railway network to all carriers. The development of competition in transportation in own (leased) is provided by the new carriers, having the rolling stock.

Литература

1. Большаков А.С., Шлафман А.И., Михайлов В.И. Современный менеджмент организаций: теория и практика. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2011. – 270 с.
2. Большой Энциклопедический словарь, 2000 [Электронный ресурс] – URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/11084>.
3. Большой Энциклопедический словарь, 2000 [Электронный ресурс] – URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/19736.
4. Пахотин С.К., Рыбакова О.И., Шлафман А.И. Обеспечение устойчивости развития добывающих предпринимательских структур в условиях поглощений – Чита: ЧитГУ, 2009. – 196 с.

функцияларының сәйкестігі, кадрлармен жеке жұмыстар (кадрларды іріктеудің дербестігі, нақты жұмысшының тілегін есепке алу, жылжыту және босату кезіндегі дербестік, еңбек нәтижелері бойынша төлемдер және т.б.); кадрлармен жұмыстың демократизациясы (маңызды кадрлық шешімдерді қабылдау кезіндегі жұмысшылардың ұжымдық пікірін есепке алу, қызыметтің бос орындарын конкурстық орнын басу, басқару стилі мен басқару тәсілдеріндегі демократиялық және т.с.с.); кадрлық жұмысты ақпараттандыру, оның негізгілерін қабылдау үшін қажетті деңгейін қамтамасыз ету; психологиялық үйлесімділікті есепке ала отырып, бірінші реттік өндірістік ұжым үшін кадрларды іріктеу және басқалары жатады.

Ф. Тейлор теориясы бойынша адамдық қатынастар, адамдық ресурстарды басқару жөніндегі еңбектерінде кризистік кезеңде ғана пайдаға асатынын, сонымен қатар, адамды жұмысқа итермелейтін бір қажеттілік – еңбекақысы екендігін дәлелдеді. Адамды әрине, қажеттілік алға сүйрейді. Бірақ, Тейлор ойлағандай ол тек – жоғары еңбекақы ғана болмау керек. Міне осы қажеттіліктерді еңбек тиімділігін көздеген қазіргі ұйымдар анықтап алуы қажет. Өзінің көздеген мақсатына жету үшін ұйым ұзақ мерзімді стратегиялық жоспар құру керек. Ұзақ мерзімді жоспар міндетті түрде қажеттілік жиынтықтарын талап етеді. Алға жылжуды мақсат тұтқан ұйым барлық жұмысшылардың қажеттілігін ескеру керек. Ол қажеттіліктерді атап айтатын болсақ, жұмысшылардың сенімге деген қажеттілігі, жақсы жұмыс жағдайы, қауіпсіздік жағдайы, зейнетақымен қамту т. б. Соңғы 20 – 30 жылдардың ішінде персоналды басқару тәжірибесінде күрделі өзгерістер болды. Бұрын маман бұл салада қызметкердің іс қағаздарымен инструктормен, ережелермен, сонымен қатар жұмыстың күрделілігін және жалақы мәселелерін шешумен ғана айналысатын еді. Ал қазіргі уақытта персоналды басқару функцияларының айырмашылықтары мен рөліне келесі өзгерістер әсер етіп отыр:

- басқару жүйесі мен кәсіпорынның қарым – қатынастары түбегейлі өзгерді;
 - персоналмен жұмыс істеуге көмектесетін көптеген үйлестіруші әдістемелік орталықтар жойылды;
 - басқару және шаруашылықпен айналысудың жағдайлары күрт өзгеріске ұшырады, ал бұл болса, ой – пікірдің селсоқтығына, артқа сүйенушілік сана – сезіміне, қызметкердің немқұрайды қарауына қайшы келді.
- Кәсіпорындағы құрылымдық байланыстың төрт түрін бөліп көрсетуге болады:
- сызықтық бағыну (тікелей әкімшілік жасау);
 - функционалды жетекшілік ету (әдістемелікпен қамтамсыз ету, басқа бөлімшелерге кеңес беру);
 - бірге қызмет атқару (жұмыстарды бірге атқару);

-функционалды қызмет көрсету (шешімдерді қабылдау үрдісін қамтамасыз етуде көршілес бөлімшелердің ақпараттарды дайындауы немесе басқада жұмыстар) [3.726.].

Еңбек ресурстарының пайдалану тиімділігін бағалауда – персоналдың табыстылығы (тиімділігі) көрсеткішінің әсері зор. Кәсіпорындағы кадр жұмысы мен персоналды басқарудың теориялық негіздерін жан-жақты талқылай отырып, персоналды дамыту – жұмыскердің біліктілігін жоғарылатуға бағытталған іс-шаралардың жиынтығы[4.248б.].

Олай болса, ол ең алдымен төмендегіні қамтиды:

- жалпы және кәсіби білім түріндегі қажетті білім, тәжірибе жинақтатып және кәсіпті игеруге оқыту;

- біліктілігін жоғарылату, оның мәселесі – ғылыми – техникалық прогрестің дамуына байланысты кәсіби білімі мен тәжірибесін жақсарту;

- жетекшілік қызметке өткенде және жетекшінің мансабын қалыптастыруда қажет болатын танымдар мен дайындықтарды беретін басқару және жетекшілік ету мектебінде оқыту;

- мағынасы бойынша басқа мамандықты игеру екінші білім алумен тең.

Жоғарыда зерттелген мәселелердің шешімін анықтау мәселелеріне сүйене отырып, өнеркәсіптік кәсіпорындар мен компанияларды өнім сапасын басқаруда әсер ететін негізгі факторлардың тізіміне төмендегілерді атап көрсетуге болады:

- сапаны басқару мәселесінде мемлекет тарапынан қолдау табуы мен ақпараттық көздердің ықпал етуі сапасыз өнімнің шығарылуына кедергі жасап, тұтынушыларды сақтандырады және жоғары сапаға қойылатын талаптардың орындалуы қамтамасыз етеді;

- сапаны басқару жүйесінің дұрыс құрылған ұйымдастыру құрылымы кәсіпорынның тиімділігін арттырады, стратегиялық қадамдарды тез және үлкен дәлдікпен жоспарлауға және түзетуге, ресурстарды үнемді пайдалануға мүмкіндік береді;

- кәсіпорынның тиімді, бірнеше шетелдік, отандық сынақтарынан өткен сапаны басқару жүйесін дұрыс тандауы, тек сапалы өнімді өндіру ғана емес, экономикалық тұрғыда үнемдеу, экологиялық таза, бәсекелестігі жоғары өндіріс орты атануының бірден – бір кепілі бола алады;

- жұмыс істеушілердің тек еңбек ақысымен қамтамасыз етуден басқа, әлеуметтік жағдайының артуына, денсаулығына зиян келтірмеуіне, іскерлігінің жоғары талаптарға сәйкес болуына аса назар аударуы өз жемісін береді. Осыған байланысты, персоналды басқару жүйесі кәсіпорынның салмақты бәсекелестік артықшылығы болуына ұласады;

- кәсіпорынның барлық құрылымдық буындарында қауіпсіздік пен еңбекті қорғауды басқару жүйесін жақсарту кездейсоқ адам және қаржы шығындарынан сақтап қалуды қамтамасыз етеді;

В результате, мы считаем, что *предпринимательство* или *бизнес* – это хозяйственная деятельность, связанная со стратегическим менеджментом собственного дела с учетом влияния различных факторов, для получения прибыли и удовлетворения потребностей определенного сегмента.

Стратегический менеджмент, без которого немислима разумная и рациональная работа в фирмах, компаниях, предпринимательских структурах [1] является обеспечением развития предпринимательства в условиях конкуренции и глобализации. Для стратегического менеджмента нужно ответить на три важных вопроса:

1. Какое положение организация занимает сейчас?

2. Какое положение будет у организации через определенное время, например, через 3 года или 5 лет?

3. Как достигнуть желаемое положение?

Стратегический менеджмент определяется совокупностью стратегических управленческих решений для долгосрочного развития предпринимательских структур, и совокупностью действий, которые требуются для оперативного реагирования на изменения внешнего окружения. При стратегическом управлении принимается стратегическое решение, которое определяет стратегический выбор, что основывается на сопоставлении собственного ресурсного потенциала организации с возможностями и угрозами внешнего окружения.

Стратегия – это план действий в условиях неопределенности [3], т.е. набор правил, которыми руководствуется организация при принятии стратегических решений. Стратегия является общим планом и определением направления действий для достижения цели. Следовательно, стратегия определяет границы определенных действий организации в предпринимательстве и управленческих решений и зависит от обстоятельств.

Стратегия организации предпринимательства – это генеральный план действий, который определяет приоритеты стратегических задач, решений, ресурсов и последовательность этапов для достижения стратегической цели. Получается, что главная задача стратегии перевести организацию из настоящего в будущее, т.е. в желаемое положение.

Стратегическое решение – это реакция предпринимателя на происходящие изменения во внешнем окружении. Формирование решения как процесс выработки альтернатив и выбор одного оптимального варианта тех или иных форм действий со стороны предпринимателя. Результат процесса принятия стратегического решения – это достижение стратегической цели по многим критериям, важными из которых является долгосрочное прибыльное и успешное предпринимательство в современных рыночных условиях.

Таким образом, мы считаем, что *стратегическое решение в бизнесе* – это модель построения и осуществления деятельности для достижения стратегической цели предпринимательства в зависимости от обстоятельств.

Агатаева А.А.

Санкт-Петербургскіі універсітет упраўлення і эканомікі, Рассія

МЕСТО И РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, стратегический менеджмент.

Аннотация: в данной статье описана роль стратегического решения в бизнесе, представлена авторская трактовка стратегического решения в предпринимательстве.

THE PLACE AND ROLE OF STRATEGIC DECISIONS IN BUSINESS

Key words: entrepreneurship, business, strategic management.

Abstract: this article describes the role of strategic business decisions, presents the author's interpretation of strategic decisions in business.

Для понимания роли и места стратегического решения в предпринимательстве нужно обратиться к истории и понятию предпринимательства.

В начале XVIII века английский экономист Ричард Кантильон определил предпринимателя, как человека, действующего в условиях риска, т.е. он покупает по одной цене, а по какой цене будет продавать неизвестно.

А в середине XVIII века стали отличать собственников капитала от тех, кто заставляет капитал работать. Томас Эдисон и Эли Уитни изобрели хлопкоочистительную машину и для осуществления своих идей привлекали капитал со стороны. Они стали одними из первых венчурных капиталистов, т.е. заставляли работать капитал, который им не принадлежал.

В 30-х годах XX века Ричард Эли и Ральф Хесс предложили определение предпринимателя, как человека, который организует предприятие и управляет им для личной выгоды.

В 80-х годах XX века Роберт Ронстадт дал предпринимательству определение, что это динамический процесс наращивания капитала тех, кто рискует своим капиталом, кто создает собственное дело и предлагает потребителям необходимые товары и услуги.

В Большом энциклопедическом словаре *предпринимательство* определяется как самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. *Бизнес* (англ. *business* – «дело», «предприятие») – деятельность, направленная на получение прибыли; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды. В русском языке слова *предпринимательство* и *бизнес* синонимичны [2].

Пайдаланылган әдебиеттер тізімі

1. Нурпеисова М.М. Качество – ключ к завоеванию рынка. – Алматы, Экономика, 2001. – 106 Б.

2. «Қазақстан Республикасының Менеджмент жүйесін 2015 жылға дейін дамыту концепциясы». – Астана, 2008. – 33б.

3. Карташова Л.В., Никонова Т.В., Соломанидина Т.О. Организационное поведение: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 220с.-

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. учебное пособие. – Москва, 2012. – 330с.

Кухарук А. Д.

канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики,

Змитрович Д. Д.

студент 4 курса факультета менеджмента и маркетинга,

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт», Украина

IRD-МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Частное предпринимательство является уязвимой сферой экономического роста стран мира. Это связано с тем, что предприятие испытывает влияние многих негативных факторов: экономических, политических, экологических, социальных и др. Все названные факторы возникают и действуют в результате масштабного процесса – глобализации мировой экономики. В результате глобализации происходит перераспределение капитала, наблюдается неравномерное его распределение, концентрация в нескольких регионах мира. Это приводит к тому, что бедные страны становятся зависимыми, а страны со значительными финансовыми ресурсами играют все более важную роль в развитии зависимых стран.

Эффективное использование инструментов маркетинга является залогом укрепления рыночной позиции предприятия, увеличения объемов сбыта, накопления капитала. Однако стремительное развитие экономической среды приводит к тому, что маркетинговые мероприятия либо быстро устаревают, либо не эффективны в конкретной сфере деятельности предприятия.

В работе [1, с. 41] отмечается, что в процессе маркетинговых исследований необходимо тщательно изучать особенности факторов микро и макро среды. Факторами макро среды считаются социальные, технологические, экономические, экологические и политические. Другие авторы [2, с. 6] пришли к выводу, что при внедрении маркетинговых инструментов управления возникает зави-

симість между внутрєнным и вєнным маркетингом, где проводником выступает интерактивный маркетинг.

Стоит отметить, что группа вєнных факторов макро среды не может считаться явно выраженной, поскольку затруднительно отделить экономические факторы, действующие на внутреннем рынке отдельной страны, от экономических факторов международного уровня.

При этом уровень маркетингового обеспечения на современных предприятиях может быть выражен в трехмерном пространстве. Допустим, предприятие генерирует определенный объем идей (*Ideas*), которые могут быть реализованы с использованием необходимого количества ресурсов (*Resources*) посредством принятия соответствующего количества управленческих решений (*Decisions*). Тогда общий объем маркетинговых усилий предприятия будет представлен в следующем виде (рис. 1).

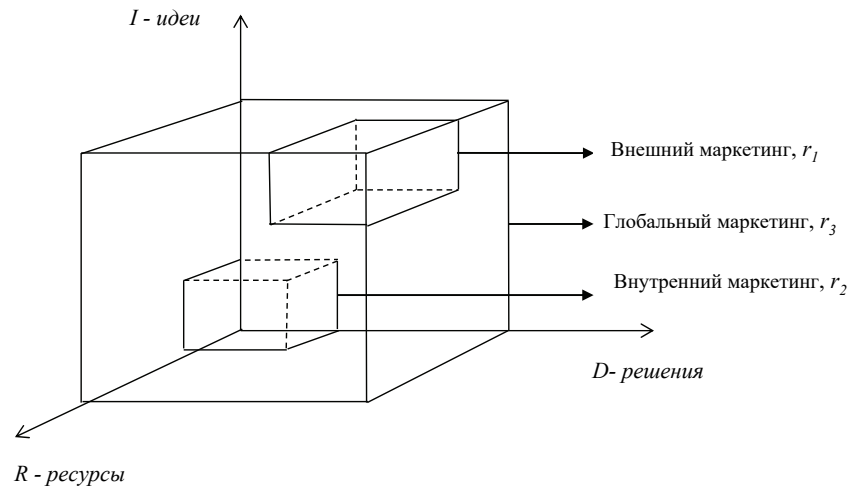


Рис. 1. IRD-модель маркетингового обеспечения предприятия (авторская разработка)

На рис. 1 указано, что из всех маркетинговых усилий предприятия можно выделить внутренние, внешние и глобальные. Внутренние предусматривают эффективное продвижение товаров на рынок внутри страны-производителя. Внешние – это борьба с иностранными товарами-конкурентами. Глобальные – учет взаимодействия внутренних и внешних рынков. При этом каждый вид усилий имеет соответствующее значение (ранг) – r_1 , r_2 или r_3 . Задачей предприятия является такое распределение ресурсов, идей и решений, при котором сохраняется неравенство:

$$r_3 > r_2 > r_1. \quad (1)$$

стандартами України, на досконалому технологічному обладнанні та середньої тривалості зберігання і реалізації продукції.

До соціальної групи відноситься продукція високої якості, яка вироблена із м'ясної сировини із рослинними добавками, із субпродуктів другої категорії достатньої енергетичної цінності, в межах допущених Державними стандартами України, з коротким терміном зберігання та реалізації продукції.

Класифікація ковбасних виробів передбачає розподіл груп, починаючи від дорожчої за цінами продукції до найбільш дешевої.

Важливим принципом організації фінансів підприємства виступає самофінансування. Для роботи підприємства на умовах самофінансування, за рахунками економістів-практиків, підприємствам необхідно забезпечити рентабельність виробництва та реалізації продукції на рівні 25–35%.

На нашу думку, вищий рівень рентабельності виробництва та реалізації продукції, потрібно планувати при розрахунку оптових цін на ковбасну продукцію, що входить до елітної групи – 25–35%. Рівень рентабельності – 25% при розрахунку мінімальних цін, 35% – при розрахунку максимальних цін.

На ковбасну продукцію, що входить до делікатесної групи пропонуємо планувати рівень рентабельності продукції при розрахунку оптових цін на 5% нижче, тобто 20–30% витрат на виробництво та реалізацію продукції. Аналогічно плануємо рівень рентабельності при розрахунку оптових цін на ковбасну продукцію, що входить до дієтичної групи 15–25%.

Рівень рентабельності 10–20% пропонується застосовувати при розрахунку оптових цін на ковбасну продукцію, що входить до традиційної групи. Рівень рентабельності 8–15% нами пропонується встановлювати на продукцію, що включена до соціальної групи.

На нашу думку, планувати розмір прибутку за рентабельністю, при розрахунку оптових цін має здійснюватися на основі двох принципів:

- 1) для забезпечення самофінансування розвитку підприємства на продукцію елітної групи, що формує його експортний потенціал, потрібно планувати розмір рентабельності в межах 25–35%;
- 2) для забезпечення доступності продукції широким верстам населення з низькою платоспроможністю на соціальну групу ковбасних виробів потрібно планувати розмір рентабельності в межах 8–15%.

Отже найвищі ціни будуть на елітну групу ковбасної продукції, а найнижчі ціни – на соціальну групу ковбасної продукції.

отримувати прибуток, не дбаючи про ефективність господарювання. Це створило можливість і пряму зацікавленість у підвищенні оптових цін з метою підвищення доходу (виручки) від реалізації продукції без збільшення обсягів виробництва продукції.

Підприємства м'ясопереробної галузі виробляють продукцію першої необхідності, тому повинні працювати в повній відповідності за вимогами споживачів. Так, у ковбасному виробництві виробляється широкий асортимент продукції, який залежить від наявного попиту на готову продукцію, від структури наявної сировини та її раціонального використання. Застосовуючи різні технологічні операції можна виробляти різну продукцію із однієї тієї самої сировини, як за якістю, так і за ефективністю. Вибір асортименту продукції повинен проводитись таким чином, щоб задовольняти потреби споживачів і бути економічно вигідним для підприємства.

Тому необхідно удосконалити планування рентабельності продукції при розрахунку цін за кожним найменуванням продукції. Для цього необхідно розробити критерії щодо класифікації продукції і для кожної групи продукції запропонувати розміри планової рентабельності продукції.

На нашу думку, класифікацію ковбасних виробів, пропонується здійснювати на підставі наступних критеріїв: стратегічні ресурси сировини, що формують експортний потенціал продукції підприємства; структура матеріальних ресурсів та якість сировини; досконалість та екологічність технологічного процесу виробництва продукції; енергетична цінність продукції; дотримання Міжнародних стандартів якості продукції; забезпечення Державних стандартів України; тривалість терміну зберігання та реалізації продукції; рівень платоспроможності споживачів продукції.

За даними критеріями пропонуємо класифікацію ковбасних виробів за наступними групами: елітні, делікатесні, дієтичні (дитячі), традиційні, соціальні.

До *елітної групи* відноситься продукція вищого гатунку, яка вироблена із стратегічних ресурсів – найкращої сировини високої енергетичної цінності за Міжнародними стандартами якості, за складними технологічними процесами, довгострокового терміну зберігання і реалізації, що формує експортний потенціал підприємства.

До *делікатесної групи* відноситься продукція вищого гатунку, яка вироблена з якісної сировини відповідної енергетичної цінності, за Державними стандартами України, середнього терміну зберігання і реалізації продукції.

До *дієтичної групи* відноситься продукція, яка виготовлена із парного і охолодженого м'яса, високої якості сировини відповідної енергетичної цінності, за досконалими технологічними процесами, Державними стандартами України, зі скороченою тривалістю зберігання і реалізації продукції.

До *традиційної групи* відноситься продукція високої якості першого і другого гатунку відповідної енергетичної цінності, яка вироблена за Державними

Из вышеизложенного следует, что на современных отечественных предприятиях больше ресурсов, идей и решений должно быть задействовано для выхода на глобальный рынок, а также значительное количество ресурсов необходимо для борьбы с иностранными товарами-конкурентами. Таким образом, наибольшее значение (ранг) для развития предприятия в современных условиях имеет глобальный маркетинг. Переориентация системы управления предприятия на глобализационные процессы обеспечит адаптацию к действию негативных факторов нестабильной внешней среды и позволит выйти на путь экономического развития.

Литература

1. Havlicek K. Marketing management and marketing controlling of SMEs / K. Havlicek // *European Research Studies*. – 2011. – № 4. – Vol. 14. – pp. 39–53.

2. Bachmann F. Instruments for the marketing of services and their implementation / F. Bachmann, J. Vaculík // *Electronical technical magazine of technology, engineering and logistic in transport*. – 2008. – № 3. – Vol. 1. – pp. 3–8.

Kruglov V.N.

Institute of management, business and technology

THE RUSSIAN EXPERIENCE OF PREDICTIVE DECISIONS IN THE ECONOMY

Keywords: planning, methods, means, external environment, internal environment, threats, challenges, dynamics, monitoring, adaptation, implementation.

Abstract: the article discusses aspects of the national experience in corporate planning. Analyzes the achievements of separate schools of thought, discusses their methodological contradictions. Planning is the most important resource in achieving positive dynamics of economic indicators of enterprises. On this basis, the ways of its optimization and adaptation for most spheres of national economy. Provides practical advice and recommendations.

In the system control special emphasis on planning, namely, both in the development and practical implementation of the plans, leading to promising status of economic entities and defining the ways, methods and means of its achievement.

Planning a business entity is a critical management function, aimed at the justification of its future state taking into account the variety of factors internal and external environment.

A variety of planning corporate planning acts, regard as the formation of the system of plans (long term, mid term and short term), defining goals, directions and ac-

tivities on the basis of the forecast of dynamics of the external environment, including other systemic factors.

As noted by G. V. Naumov [2, p. 196] «a study of the essence of the basic management functions (including organization, planning, coordination, motivation and control) shows that the process of preparation and decision making by enterprise management means, first of all, a quantitative study and a clear statement of the objectives required by the subject of management, development and algorithm implementation of specific activities, ensuring their phased implementation». Such management activities in its essential content and is planning. One of the arguments in support of such allegation stands the fact of the beginning of the management process, starting with planning, leading to the final solution of the problem, to solve which the need arose and it became possible specific management activity. The quality of planning largely determines the efficiency of managerial decisions, predetermining the results of operations of the entire enterprise.

Finally, management can be seen as the end result of the planning stages that connects the past position of the company with its future condition through the dynamics of the present, thus providing a continuous and consistent flow of all processes of the activity. Because planning is seen as intrinsic to the function of management, it can be fairly argued that it acts as a Central link in the control system. Therefore, planning can also be defined and how the particular specific form of the production practices of people who are a priority, including the preparation of reasonable solutions in the form of tests, projects, programmes, strategies and plans, involving the monitoring of their implementation, monitoring the timeliness of implementation.

Scheduling logic must contain the following structural elements:

- analysis of the baseline condition of the company in the period preceding the plan, comparison with the required;
- analysis of the situation in which the enterprise is located, and trends of its dynamics;
- the identification of problems and their quantitative evaluation (from the point of view of influence on the result of the activities and capabilities of the decision);
- the definition and formation of specific objectives (or goals) that you intend to achieve in the planning period subject planning;
- the determination of the extent and patterns of market demand in the products manufactured by the company in the planning period;
- the determination of the extent and structure of available resources at the beginning of the planning period, and again engaged in the planning period;
- monitoring of implementation of measures and indicators in the plan period;
- coordination and balance the needs and resources of units and subsystems of the enterprise by eliminating temporal contradictions or inconsistencies.

Consider planning principles, the observance of which creates prerequisites for the substantiation of plans, reduces the possibility of errors, and hence contributes to the effective operation of the enterprise.

Страховання майна	15,00%
Від нещасного випадку	15,00%
Вогневі ризики	15,00%
Туристичне страхування	15,00%
Зелена карта	15,00%
	100,00%
Загальний ризик портфелю страхових послуг	0,1%
Фіксована дохідність сформованого портфелю страхових послуг	67,%

До структури портфеля не ввійшли КАСКО і медичне страхування насамперед через значні ризики.

Отримані результати, так само як і використана методика, можуть бути застосовані керівництвом страхових компаній для розробки стратегії розвитку страхової компанії. Вибір саме добровільних видів страхування забезпечує достатню гнучкість страховика в плані можливої відмови від укладання значних за рівнем ризику договорів страхування або в певних випадках можна передати договір у перестраховання.

Література

1. Базилевич В. Д. Страхова справа : монографія / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 351 с.
2. Базилевич В. Д. Страхування : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Д. Базилевич. – К. : Знання-Прес, 2008. – 1019 с.
3. Барановський О. Проблеми, що стримують розвиток страхового ринку / О. Барановський, О. Разумкова // Страхова справа. – №1. – 2003. – С. 28–32.
4. Библиотека экономиста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/>.
5. Markowits Harry M. Portfolio Selection // Journal of Finance. 1952. – № 1. – 71 – 91 pp.

Драган Аліна Дмитрівна

аспірант кафедри менеджменту

Національного університету харчових технологій

ПЛАНУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРИ ЦІНОУТВОРЕННІ НА КОВБАСНІ ВИРОБИ

Існуюча система ціноутворення на продукцію, яка склалась в умовах екстенсивного розвитку підприємств м'ясопереробної галузі, призвела до зниження ролі ціни. Аналіз практичних підходів до ціноутворення в значній мірі свідчить, що принцип покриття індивідуальних витрат підприємства дозволяє

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^N w_i r_i \rightarrow \max; \\ \sum_{a=1}^N \sum_{b=1}^N (w_a w_b \text{cov}_{ab}) \leq \sigma_{\text{req}} \\ 0 \leq w_i \leq 1; \\ \sum w_i = 1. \end{array} \right. \quad (1)$$

де w_i – частка i -го виду страхування в портфелі страхових послуг;
 r_i – прибутковість i -го виду страхування;
 N – кількість видів страхування;
 cov_{ab} – коефіцієнт коваріації між парам конкретних видів страхування;
 σ_{req} – максимально припустимий ризик портфелю страхових послуг.

Для кожного виду страхування були розраховані окремі показники, які необхідні для застосування формалізованої моделі, а саме: середнє значення прибутковості, дисперсія і середньоквадратичне відхилення, яке фактично є нормою ризику по кожному з видів страхування

Для остаточного застосування моделі необхідно отримати значення попарних коефіцієнтів коваріації для всіх видів страхових послуг, що було здійснено із застосуванням стандартних функцій MS Excel 2010. Отримані результати наведені у матричному вигляді таблиці, де числами від 1 до 10 умовно позначені відповідні види страхування з табл. 3.6.

Пошук оптимального портфелю страхових послуг здійснено із застосуванням функції MS Excel 2010 «Пошук рішення» із пакету «Аналіз». Ми знаходили оптимальний страховий портфель з дохідністю 60%. При цьому були введені обмеження згідно моделі де значення питомої ваги конкретного виду страхування було обмежено 15%, що дасть можливість включити максимальну кількість обраних страхових послуг.

Оптимальний страховий портфель з дохідністю 67% представлений в таблиці 4.

Таблиця 4

Оптимальний портфель страхових послуг

Вид страхування	Ефективна структура портфелю
КАСКО	0%
Медичне страхування	0%
ОСЦПВ	7,33%
Вантаж	7,64%
Здоров'я на випадок хвороби	10,03%

In A. Fayolle to basic planning principles are: unity, continuity, flexibility, precision [3, p. 131].

The meaning of the principle of unity (or holism) indicates the systemic nature of planning: a combination of elements and relationships between them; a single vector of development of these elements, aimed at a common goal.

Continuity implies that: planning should be ongoing, covering all stages of production; plans must promptly replace each other [4, p. 211].

The principle of flexibility involves the ability to timely change the content of the plans in connection with the change in the situation.

Additionally, the number of considered planning principles R. Ackoff introduced another – the principle of participation, involving participation in the planning process of each employee, regardless of his position and functions. Such a planning method, widely used in enterprises of developed foreign countries, is called participatory. Its distinguishing features are as follows:

- employees of the company receive a more complete and objective information, both about the production and about the situation in which the organization is located;
- personal participation in the development of plans contributes pony-mania development goals of the enterprise, the achievement of which is connected with the needs of the employees and increases their satisfaction, growth motives to increase their productivity and strengthening the spirit of community action. The company plans to acquire the personal plans of employees;
- employee participation in planning contributes to the development of them as individuals, the emergence of new skills and knowledge, broadens the horizon of interpreting their enterprise, the meaningfulness of action.

The diversity of the views of economists on the content of corporate planning allows them to be considered from the perspective of the following approaches: interactive, teleologies, element, industry, object, system, information [5, p. 74].

Consider the main content of these approaches.

Interactive approach. The concept of «interactive planning» (introduced by R. Ackoff, which has the following content: it involves the participation of employees and mobilize their creative abilities in order to company, focuses on designing future state of the enterprise, which is regarded as a product of the creative influences of his employees.

The importance of the positive role of planning is reflected in the well-known Maxim R. Ackoff [1, p. 329]: «to plan or be planned». It should be noted that this approach allows to combine such functions of control, which often contradict each other – operational management and planning, which is not seen as some kind of external action for the employees, because they are involved in the planning.

It should be noted and the existing opposite point of view that interactive planning represents a perfect build, and not a practical method. Actually, companies do not have the opportunity to determine their own future, or even more so – to create it; they have only some way to adapt to it. Therefore, the planning acts not as the design of the future, but only as a way of adapting to dynamic and unpredictable changes.

Therefore, in Russia, many managers prefer to formulate the goals of the activity of enterprises on a rational basis, to solve the problem of the production of the most appropriate ways in the circumstances, namely not to use planning.

It should be noted that the differences between the two approaches are actually caused not by the weakness of the planning method, and a situation in which it is applied. The market economy developed countries with fully developed infrastructure, availability of proven instruments and mechanisms, with long accumulated experience of the functioning of enterprises in the conditions of supply and demand turns out to be more popular in the design of future and largely corresponds to the content of interactive planning in R. Ackoff.

In Russia, businesses still operate in an unpredictable environment, with inadequate infrastructure, lack of competition on an economic basis. According to some business leaders, in these circumstances, the planning may not be in demand and useful for even the ongoing tasks.

Salapoliisi approach. Contents corporate planning is often considered in the broadest sense, in connection with mental and purposive activity of people. Thus, according to G. A. Makhovikov, E. L. Cantor, I. I. Drohomirecka planning is a natural form telepaissa activity of people in any field due to their abilities to perceive and adequately reflect in your consciousness changes, the sequence of the existence of a variety of natural phenomena and to find patterns in their development [79]. To this thesis, in our opinion, you can add that this is why planning works as a management function, contributing to the increased likelihood of achievement of the goal of enterprise development.

Element approach reflects a separate (local) planning components. This is purely a narrow approach to understanding corporate planning, reflected, for example, as setting individual goals of the company for some period of time, trends and ways of their achievement and resource provision. In our opinion, internal planning cannot be reduced only to the development of individual elements or even the entire plan. It is a kind of indicator of the quality management system and generate management decisions, reflecting their compliance with the modern requirements of a highly competitive environment. Corporate planning can be considered as a part formed on the integrated enterprise management philosophy, its survival for the future that requires the allocation of priorities, the establishment of a system that includes all the units, informed of the event, the order of actions to achieve the goals based on the resource capabilities and their most effective application.

Project planning is the organization of activities for the development and implementation of projects in the enterprise. It is necessary for enterprises to scale up the use projects (innovation, investment and others) when the need arises for the creation of a specialized project management system in which, among other functions, finds its application and plan for their development and implementation on a regular basis. According to N. And. Pereverzeva «such specialized work focused on the development of plans to identify, develop and implement projects, resources and opera-

Надходження страхових виплат за видами страхування

Страхова послуга	2010	2011	2012	2013	2014
КАСКО	50152	49 901,30	48 994,90	44888,8	42141
Медичне страхування	16 130,90	40 772,10	35 514,60	25707,3	27934
ОСЦПВ	44 477,70	74 927,70	89 533,60	76516,5	58254
Вантаж	1 386,60	49,6	31,7	62,3	21
Здоров'я на випадок хвороби	1 154,70	818,4	614,7	587,1	342
Страхування майна	2414,2	1 741,20	1535	699	113
Від нещасного випадку	1402	1 388,10	897,5	1500,9	1014
Вогневі ризики	2367,2	2 256,60	5279,2	2596,2	1383
Туристичне страхування	1473,2	1 396,00	1511	2789,3	3915
Зелена карта	3 626,10	7 372,40	8 042,00	11099,2	36724

Розрахунки прибутковості конкретного виду страхування представлені в табл. 3.

Показники прибутковості страхових послуг

Страхова послуга	Прибутковість				
	2010	2011	2012	2013	2014
КАСКО	0,4563068	0,4710775	0,3921047	0,40554	0,38588
Медичне страхування	0,1284881	-0,67676	0,0144388	0,23024	0,24773
ОСЦПВ	0,6707848	0,5680305	0,4137598	0,46067	0,58403
Страхування вантажів	0,518341	0,9824375	0,9862479	0,96808	0,98894
Страхування на випадок хвароби	0,5655756	0,6972253	0,7081751	0,69308	0,78531
Страхування майна	0,123002	0,3613088	0,38393	0,95269	0,98872
Від нещасного випадку	0,7949753	0,793974	0,8582932	0,76107	0,79837
Страхування вогневих ризиків	0,8926644	0,8895167	0,7768686	0,8112	0,85773
Туристичне страхування	0,7620301	0,8230784	0,8402698	0,69704	0,61314
Зелена карта	0,8808689	0,7155984	0,7438364	0,86738	0,71457

Показники прибутковості обраних видів страхування були використані в моделі Марковіца формалізований вигляд якої представлений формулою.

Строж Є.В.

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

РОЗРОБКА МЕТОДИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Виходячи з того, що українське економічне середовище є високо ризиковим, вважаємо, що страховий портфель у таких умовах обов'язково повинен бути наділений такою якістю, як диверсифікованість. Головною причиною існування ефекту диверсифікації є неоднакова поведінка інвестиційних інструментів у часі (ціни на них ростуть, падають або не змінюються). Таким чином коливання одних згладжуються протилежними коливаннями інших, так дохідність портфеля отримує більшу визначеність та меншу мінливість [2].

Як результат вирішено дати власне узагальнене визначення категорії «диверсифікований страховий портфель».

У нашому розумінні «диверсифікований страховий портфель» – це агрегований набір страхових послуг зважених у певних пропорціях з метою забезпечення прийнятної рівня ризику та призначений для задоволення потреб суб'єктів страхування [1].

Для побудови такого портфеля ми обрали групу страхових послуг, які мають найвищу частку в страховому портфелі СГ «ТАС» та являються фундаментом її страхової діяльності, що дозволило нам будувати модель. Для побудови моделі Марковіца були використані дані про страхові виплати і страхові премії 10 найбільш значущих страхових послуг, що надає СГ «ТАС» за період з 2010 по 2014 роки.

Надходження страхових платежів та страхові виплати представлено в таблицях 1 та 2.

Таблиця 1

Надходження страхових платежів за видами страхування

Страхова послуга	2010	2011	2012	2013	2014
КАСКО	92243,2	94 345,20	80 597,60	75512,3	68620
Медичне страхування	18 509,10	24 316,00	36 034,90	33396,3	37133
ОСЦПВ	135 102,20	173 456,00	152 725,10	141872	140045
Вантаж	2878,8	2 824,20	2305,1	1951,6	1898
Здоров'я на випадок хвороби	2 658,00	2 703,00	2 106,40	1912,9	1593
Страхування майна	2752,8	2 726,20	2491,6	14775,1	10019
Від нещасного випадку	6838,2	6 737,50	6 333,50	6281,7	5029
Вогневі ризики	22 054,20	20 424,80	23 659,60	13751	9721
Туристичне страхування	6 190,70	7 890,50	9 459,70	9206,8	10120
Зелена карта	30 437,90	25 922,50	31 394,00	83690,9	128662

tions on them, ensuring their value (ROI, efficiency)». The essence of project planning is to establish a uniform procedure (regulations, technology, etc.) forming portfolios of projects and their implementation within the enterprise to resolve issues within set deadlines.

This approach assumes the universality of jurisdiction for all parties planning in close conjunction with the results. The activities of modern enterprises is impossible without its focus on achieving high performance, which requires quality management planning activities of all units as a whole, and therefore the use of the balanced scorecard.

Information approach reflects the role of planning in the communication space. For example, the government produces a plan (strategy, programme) actions and macroeconomic indicators, presents them to the public and business about their alleged actions at a specified time period. Such indicators can be a signal for businesses in which direction to Orient their work.

Literature:

1. Ackoff R. Ackoff about management. Systems theory. Bureaucratization. Corruption. Education – SPb.: Peter-South, 2012. – 448 p.
2. Balashov A. P. Fundamentals of management: textbook. – M.: high school textbook, INFRA-M, 2012. – 288 p.
3. Baronin S. A. Fundamentals of management, planning and controlling in real estate: a Training manual. – M.: NIC INFRA-M, 2012. – 160 c.
4. Blinov A. O. Fundamentals of management: textbook. – M.: ELITE, 2013. – 352 p.
5. Blake R. R., Mouton D. S. Scientific management / TRANS. from English. I. Yushchenko. – Kiev: Vysheishaya school, 2013. – 274 p.

Alina Moroz, Lena Tschorna

Tschernowitz Institut für Handel und Wirtschaft,

DIE EFFEKTIVITÄTSFORSCHUNG DER MARKETINGSTRATEGIE VON DER HOTELPRODUKTPROMOTION

Die Hotellerie entwickelt sich heutzutage intensiv und befindet sich unter den perspektivvollsten Bereichen der Welt. Davon zeugt die jährliche Erhöhung der Anzahl der verschiedenen Hotels, Motels, Campingplätze, Resorts und anderen Unterkunftsmittel für Touristen nicht nur im Ausland, sondern auch in der Ukraine [2, S. belegt. 51]. Doch nur einem Teil von all diesen Unterkunftsmitteln der Ukraine und der Welt im Ganzen gelingt es auf dem Dienstleistungsmarkt zu funktionieren. Derzeit gibt es viele Faktoren,

die auf die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen und der Tourismusbranche negativ einflussen und wegen des harten Wettbewerbs, der steigenden Kosten, verändernden Verbraucherpräferenzen usw. entstehen [5, S. 65].

Wenn man das Tourismusmarketing ausführlicher beschreibt, so ist sein Hauptprinzip die Orientierung auf die Wünsche der Kunden oder der potentiellen Käufer von verschiedenen touristischen Produkten mit der Möglichkeit, sie zielstrebig zu beeinflussen [3, S. 21].

Die Arbeit der Marketingabteilung darf nicht mit der Schaffung von einem hochwertigen Tourismusprodukt und mit der Festlegung eines optimalen Preises darauf beschränkt werden, weil es sehr wichtig ist, dieses Produkt dem Verbraucher richtig zu positionieren. Der wirksame Absatz von Hotelprodukten ist erst nach den bestimmten Maßnahmen möglich, die an der Gestaltung der Marketingstrategie des touristischen Produkts teilnehmen.

Ein erfolgreicher touristischer Betrieb kann festgesetzt werden, wenn man die Zahl der Verkäufe zählt, die in der Einfüllung des Hotels, in der Größe des Mittelpreises für ein Zimmer und im Volumen von dem erhaltenen Profit ausgedrückt ist [5, c. 125].

Wenn die Marketingabteilung eines Unternehmens arbeitet aus und realisiert die Marketingstrategie in der Tourismusproduktpromotion, dann muss diese Strategie mit den Hauptzielen und Aufgaben des Hotels eng verbunden sein, den inneren Standards nicht widersprechen und maximal die Bedürfnisse von Kunden befriedigen. Solcherweise muss die Marketingstrategie der Hotelproduktpromotion aufgrund der allgemeinen Marketingstrategie eines Unternehmens ausgearbeitet sein und auch folgende Stufen beinhalten:

1. Identifizierung von Faktoren, die den Prozess der Verkaufsorganisation beeinflussen;
2. Festlegung von Strategiezielen der Hotelproduktpromotion;
3. Auswahl der Channel-Strategie;
4. Analyse und Kontrolle der Absätze.

Es reicht einem Hotel heutzutage nicht, einfach schönen Service auszuüben, es muss auch Stammkunden halten. Dazu bestehen bestimmte Methoden der Informationssammlung, mit deren Erlernen man kann, die Eigenschaften von Kunden und das Niveau von ihrer Befriedigung mit den Hotelleistungen erforschen. Am besten ist die Methode der Umfrage, wenn die Fragebogen von den Kunden ausgefüllt werden. Dank der Umfrage kann man die Meinungen von Gästen analysieren und bestimmte Konsequenzen ziehen [5, c.89].

Neben der Umfrage ist auch die Methode der Beobachtung auszunutzen. Das gestattet das Verhalten eines untersuchten Objekts in der realen Umgebung zu erlernen. Diese Methode gibt mehr objektive Antworten auf die Problemfragen, als die Umfrage, trotzdem sind nicht alle Tatsachen zu untersuchen.

Die Methode des Experiments ist sehr wirkend und verbreitet, ihr Wesen besteht in der Forschung des Einflusses von einem Faktor auf einen anderen und in der gleichzeitigen Kontrolle der fremden Faktoren. Die Experimentobjekte können so-

Целесообразность создания интегрированных систем менеджмента не вызывает сомнений. К главному достоинству такой системы менеджмента можно отнести преимущества внутренней среды:

- Минимизации функциональной разобщенности в организации, которая возникает при разработке отдельных систем менеджмента;
- Обеспечение единство действий внутри предприятия, кроме того общий результат от согласованных действий становится выше, чем простая сумма отдельных результатов;
- Высокая степень вовлеченности персонала в улучшении деятельности предприятия;
- Уменьшение затрат на сертификацию, разработку, функционирование Системы менеджмента;
- Уменьшение объема документов на систему менеджмента;
- Сертификат на Интегрированную Систему Менеджмента полностью отвечает всем требованиям Мирового делового сообщества и дает высокую конкурентоспособность во внешней среде организации;
- Упрощение получений, лицензий, разрешений и других разрешительных документов и т.д.

Таким образом, в настоящее время вопрос внедрения ИСМ (интегрированных систем менеджмента) становится актуальным для казахстанских компаний, которые каждый день сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны некоторых отечественных и западных, подтвердивших сертификатами свои достижения в сфере управления экологией, качеством и профессиональной безопасностью.

Не вызывает сомнений, что внедрение интегрированной системы менеджмента более эффективна и экономична по сравнению с другими стандартами менеджмента. Однако, несмотря на эффективность и актуальность проблемы ИСМ, в литературе встречается мало рекомендаций по данному вопросу.

Литература

1. Рене Декарт – Рассуждение о методе, чтобы верно направлять свой разум и отыскивать истину в науках, С.200.
2. Николаев В.Е. «Системы менеджмента устойчивого развития»//Вестник качества.-2008.-№4.
3. Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007 – 2024 годы, подлежит опубликованию в Собрании актов Президента и Правительства Республики Казахстан и республиканской печати, г. Астана, 2006г.
4. Левашов В.К.Глобализация и устойчивое развитие // Устойчивое развитие. Наука и практика. 2002. No 1
5. Стандарт СМР/СИМ 1938-2013 «Системы менеджмента устойчивого развития предприятий и организаций. Концепция и словарь».

4. Социальная среда, в которой находится предприятие, требует от него обеспечить персонал системой социальной ответственности SA 8000: социальной защищенности, комфортности труда, благотворительности, реализации социальных гарантий и этики ведения бизнеса.

5. Предприятие обязано гарантировать защиту конфиденциальной информации организации согласно требованию Системы управления информационной безопасностью ИСО 27000.

6. Предприятия производства лекарственных средств и пищевой промышленности, должны обеспечить гигиену и чистоту производства, безопасность продукции, внедряя Систему менеджмента безопасности продукции питания ИСО 22000:2005.

7. Организация, изготавливающая конкурентоспособную продукцию, пользующейся огромным спросом потребителей необходимо создать исследование удовлетворенности потребителей и требований по ИСО 20225 (Исследования рынка, общественного мнения и социальных проблем).

8. Отличительными факторами устойчивого развития предприятия являются положительная динамика уровня доходности и прибыльности, также финансовая стабильность.

С учетом требований перечисленных выше стратегии развития предприятия и стандартов можно создать современную интегрированную систему менеджмента (рис. 2).



Рисунок 2. Модель интегрированной системы менеджмента
Составлено автором на основе данных [5]

wohl ein Hotelprodukt als auch sein Preis, Absatzprozess, seine Werbung usw. sein [1, S. 265].

Eine der schwierigsten Methoden der Informationssammlung ist die Imitierung, für deren Realisierung man einen bestimmten mathematischen Apparat von hochqualifizierten Fachleuten, mathematische Modelle und andere Elemente braucht.

Der Wissenschafts- und Technikfortschritt gab eine Möglichkeit, die Ausfüllung von Zimmerfonds operativ zu erlernen, zu analysieren, zu kontrollieren und die Verkäufe vorherzusehen, die Nachfrage zu strukturieren, Buchungen, die Aufenthaltszahl von Gästen im Hotel, Stornierungen u.a.m. zu rechnen. Die erhaltenen Angaben werden für die Prognose von Schwankungen verschiedener Kennwerte in der Zukunft ausgenutzt und ermöglichen den Verkaufsumsatz effektiv zu planen und eine Preisstrategie von einem Hotel zu gestalten [4, S.48].

Also um den Verkauf von Hotelprodukten maximal zu steigern, muss die Effektivität der Marketingstrategie der Tourismusproduktpromotion bestimmt werden, die mit der allgemeinen Marketingtätigkeit des Hotels zusammenzufallen ist.

Литература:

1. David O. Qualitätsmanagement Produkte und Dienstleistungen im Hotel- und Gaststättengewerbe, zu unterrichten. manual / O. Davydov, I. Pisarevskii, R. Ladyzhenskaya; Hark. nat. Acad. Gore. Haushalte Inseln. – H. : KSame, 2012.
2. L. Ivanov Untersuchung der aktuellen Zustände der Hotelleistungen in der Ukraine / L. Ivanov // Marketing in der Ukraine. – 2009. – №3.
3. Lukyanov V., Munin H.: Marketing-Geschäftsreise Teach. Ref. Art. Zweitens Perera. und hinzuzufügen. – K.: Kondor-Verlag, 2012.
4. Skobkyn S. Marketing und Verkauf in der Hotellerie / S. Skobkyn. – M., 2011.
5. Tuvatova V. Verbessertes Marketing in der Hotellerie / V. Tuvatova // Marketing in der Ukraine und im Ausland. – 2008. – № 1

Набиева А.Э.

Международная образовательная корпорация (Кампус КазГАСА), Казахстан

МОДЕЛЬ И ФУНКЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящей статье представлена модель системы менеджмента устойчивого развития предприятия. В ее основе – положение международных стандартов ISO 14001:2004, ISO 9001:2000 и OHSAS 18001:1999. Разработана интегрированная модель, ориентированная на обеспечение стабильной и положительной динамики роста экономических показателей деятельности предприятия, воспроизводство и преемственности кадрового потенциала предприятия, а так-

же качества жизни сотрудников предприятия и ее партнеров. Дано описание преимуществ и особенностей интегрированных систем менеджмента.

«Определяйте значение слов, тем Вы избавите мир от половины заблуждений» – последуем совету Рене Декарта (1596 – 1637гг.) [1] и истолкуем понятие: система менеджмента устойчивого развития предприятия.

«Система менеджмента устойчивого развития предприятия – это единая система управления предприятием, базирующаяся на совместном, целенаправленном, согласованном управлении всеми видами его деятельности, воле, положительной синергии управления, культуре, усилиях и капитале знаний руководителей, работников предприятия, а также достижения цели – устойчивое развитие качества жизни социума предприятия на основе конкурентоспособной деятельности предприятия» [2].»

На каждое предприятие оказывает влияние как внутренние, так и внешние факторы, можно отметить, что с одной стороны предприятие функционирует как сложный самостоятельный механизм, а с другой – как часть экономического механизма государства. В данном аспекте обеспечение устойчивого развития зависит, насколько предприятию получится адаптировать и увязать внутреннюю среду к внешней среде, противостоять негативному воздействию факторов и управлять изменениями. Но кроме этого, перед предприятием стоят задачи – соблюдение законов и интересов государства и его граждан, повышение эффективности производства, сохранность окружающей среды и улучшение выполнения требований в сфере социальной ответственности. В связи с этим, а также с развитием концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007– 2024 гг., возникает необходимость разработать эффективную и отлаженную систему своей деятельности, для чего нужны организационные и методические подходы. Одним из главных подходов является модель менеджмента, которая учитывает вопросы экономики, безопасности, экологии, интересов и качества заинтересованных сторон (рис 1) [3].

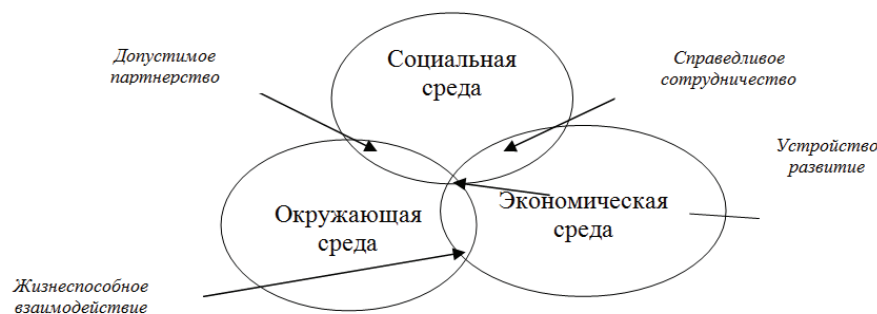


Рисунок 1. Триединая концепция устойчивого развития предприятия
Составлено автором на основе данных [2]

Таким образом, для выполнения миссии и удовлетворенности всех интересов многие предприятия используют свои функции управления, которые учитывают национальные и международные стандарты, открывающие новый этап в глобализации экономики страны.

Для обеспечения устойчивой конкурентоспособности предприятия мы предлагаем создание интегрированной системы менеджмента, в ней должны быть интегрированы элементы и системные принципы, которые обеспечивают целостность и устойчивость управления с моделью СМК (система менеджмента качества). С конца 90 – х гг. XX века, как за рубежом, так и в Казахстане все больше предприятий проявляли интерес к интегрированным системам менеджмента. У многих понятие «интегрированная система менеджмента» характеризуется как процесс объединения в одно целое систем менеджмента, или как эффективный способ управления организациями в современных условиях постоянно растущей конкуренции.

Интегрирование систем менеджмента, возможно, рассмотреть как основу устойчивого развития предприятия, т.к. использование стандартов в практике предприятия содействует повышению качества процессов жизненного цикла продукции, безопасности и производительности труда, рационального использования природных ресурсов и эффективности природоохранной деятельности. Любая система интегрированной системы менеджмента осуществляет функцию, которая необходима для достижения цели предприятия. Польза интеграции базируется на совмещении документации и ключевых процедур, что дает возможность систематизировать процесс менеджмента и уменьшить разного рода издержки. В последнее время интегрированные системы менеджмента называют инструментами, улучшающими внутрифирменные системы управления, и позволяющие организациям решать социальные, экономические и экологические проблемы с пользой для общества, персонала и государства.

Деятельность нынешних предприятий регламентированы Международными стандартами. Республика Казахстан, находясь в мировом сообществе и вступив 27 июля 2015 г. в ВТО, не может отвергать необходимость создания интегрированной системы менеджмента по правилам следующих международных стандартов:

1. Решение задач управления обязаны обеспечиваться СМК (системой менеджмента качества) по ИСО 9001:2000.
2. Предприятие необходимо управлять воздействием производства продукции на природу, применяя СЭМ (система экологического менеджмента) по ИСО 14001.
3. Любое предприятие обязано обеспечить персоналу условия для безопасного и производительного труда, что гарантируется СМПБ (система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья) OHSAS – 18000.