

Аубакиров Т.Б. , Кабдолдаева А.Ж. РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА В КАЗАХСТАНЕ	58
Корнієнко Б.Я., Козюберда К.В. ОЦІНКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ РИЗИКІВ КОРПОРАТИВНОЇ МЕРЕЖІ.....	61
Яременко С.С., Калитон Н.В. СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	64

Счетоводство и одит

Кайгородцев А.А., Шолпанбаева К.Ж., Белоусова Л.И. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА В ТУРИСТКИХ ФИРМАХ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	67
---	-----------

Икономиката на предприятието

Мехеда Н.Г. , Таран В. В. ПОНЯТТЯ ЯКОСТИ ПРОДУКЦІЇ ПОКАЗНИКИ ЯКОСТИ ПРОДУКЦІЇ І МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТИ ПРОДУКЦІЇ	73
Соляник Л. Г, Шевченко К.І. УДОСКОНАЛЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФІНАНСОВИЙ ВАЖІЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	76
Гармідер Л.Д. Агатіна А.В. РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	79
Пастушенко А.І. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	82
Сурженко Н.В., Ніколова О.А., Сеттаров А.У. МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ	85

Аграрна икономика

Амангельдиева Ж.А. ЗЕРНОВОЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	89
---	-----------

Регионална икономика

Абдулла Улжан, Талапбаева Г. Е., ЭКОНОМИКАНЫ БАСҚАРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕГІ БЮДЖЕТТІҢ РӨЛІ МЕН МӘНІ	93
Баданбаев К.А., Нұрмохаммад Н., Қозыбаева Н.А. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНІҢ ДАМУЫНДАҒЫ ЕРЕКШЕЛІКТЕР.....	96

Правителството регулиране на икономиката

Гладченко А. Ю. СЦЕНАРІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ	100
--	------------

МАТЕРИАЛИ

XIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

«НАЙНОВИТЕ ПОСТИЖЕНИЯ НА ЕВРОПЕЙСКАТА НАУКА - 2017»

15 - 22 юни 2017 г.

Volume 4

Икономики

София
«Бял ГРАД-БГ» ООД
2017

То публикува «Бял ГРАД-БГ» ООД , Република България, гр.София,
район «Триадица» , бул. «Витоша» №4, ет.5

Материали за

XIII международна научна практична конференция
«Найновите постижения на европейската наука - 2017», Volume 4 :
Икономики . София .«Бял ГРАД-БГ» -104 с.

Редактор: Милко Тодоров Петков

Мениджър: Надя Атанасова Александрова

Технически работник: Татьяна Стефанова Тодорова

**Материали за XIII международна научна практична конференция,
«Найновите постижения на европейската наука - 2017», 15 - 22 юни
2017 г. на Икономики .**

За ученици, работници на проучвания.

Цена 10 BGLV

ISBN 978-966-8736-05-6

© Колектив на автори , 2017

© «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2017

CONTENTS

ИКОНОМИКИ

Банките и банковата система

Кабдолдаева А.Ж., Ермаханбет Г.Е. РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ В РК 3

Кабдолдаева А.Ж., Чукубасова А.Е. МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПОРТФЕЛЯ
ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КОМПАНИИ 7

Външноикономическата дейност

Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - СЕРБИЯ: ОСОБЕННОСТИ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ 12

Туленова Г. Д. ЭКСПО-2017» БҮКІЛӘЛЕМДІК КӨРМЕНИҢ
МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ 16

Shaimerden B.A. EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF
KAZAKHSTAN AND KYZYLORDA REGION 21

Финансови отношения

Соляник Л. Г, Шпиганович Є.А. РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У
ПРОЦЕСІ ЗРОСТАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ 26

Берстембаева Р.К., Аймурзина Б.Т., Мукашева Г.М. БАНКРОТТЫҚҚА
ҰШЫРАУ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫНДАРМЕН АНТИКРИЗИСТІК
БАСҚАРУ ФОРМАЛАРЫ МЕН ӨДІСТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ 29

Лобанов А.В. К ВОПРОСУ О ПРОГНОЗИРОВАНИИ КУРСА USD/UAH В
УКРАИНЕ 35

Отдел човешки ресурси

Gerashchenko S.O., Cherkavskaya T.M. PROBLEMS OF THE NATIONAL
LABOUR MARKET IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION 40

Ал-Далаісн Рашад Халіф Хаммад, КРИТЕРІЇ І ПОКАЗНИКИ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 43

Маркетинг и управление

Місько Г.А., Пєнова А.І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 48

Мажаренко К.П., Іваненко К.Ю. ХАРАКТЕРНІ РИСИ ЗАСТОСУВАННЯ
СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВИРОБНИЦТВІ 52

Шевченко В.М., Низовська Я.О. СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК
ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
..... 55

Третій базовий сценарій «Глобальний регіоналізм» базується на негативному розвитку глобальної економіки, що буде розвиватись за сценарієм локальних війн та економічних депресій. В таких умовах країни, що на сьогодні мають є членами інтеграційних угод будуть локалізувати як міжнародну торгівлю так і міграційні потоки, що призведе до стирання рамок національних економік. В свою чергу закряє доступ до торгівлі на двосторонньому рівні. Драйверами цього сценарію є геоекономічна нестабільність між Азійським регіоном, Європою, США та Латинською Америкою. Росія, Індія, Китай, об'єднавшись нове регіональне інтеграційне угруповання, що буде працювати проте країн Тріади (США, Японія, Європа). Світ стане знову двополярним, проте перевага буде на стороні Азії, сформувавши власну валюту яка буде розповсюджена на всій території регіонально об'єднання по типу Радянського Союзу світ зануриться нову холодну війну де протистояння як раз буде на територіях країн, що за якихось причин не приєднались до тієї чи іншої сторони. В таких умовах подальший розвиток авторської проблематики надзвичайно важливий для орієнтації державного управління економічною рівновагою в Україні.

227985	*227910*
227987	*227930*
227851	*228016*
227920	*225999*
228002	*227922*
227921	*227923*
227950	*227970*
228005	*228000*
227781	*228032*
228124	*227915*
227627	*223714*
227636	*227911*
227890	*225671*

ИКОНОМИКИ

Банките и банковата система

Кабдолдаева А.Ж., Ермаханбет Г.Е.

Казахстан, город Астана

Финансовая академия

РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РК

В поиске оптимальных форм функционирования рыночных механизмов, лежащих в основе экономики, Республика Казахстан во многом достигла успешных результатов. Эффективность проводимых преобразований общественно-экономической жизни непосредственно увязана с наиболее полным и рациональным использованием возможностей государственных финансовых инструментов управления и регулирования.

Развитие экономики во многом определяется состоянием финансовой системы страны. Роль, место и значение финансовых, кредитных бюджетных отношений в развитии государства очевидны, поскольку от состояния этих отношений зависит достижение оптимального уровня таких макроэкономических показателей, как прирост валового внутреннего продукта, уровень безработицы и инфляции, состояние платежного баланса, валютного курса и других.

Вместе с тем, реформирование всей финансовой системы Республики Казахстан обусловило коренную перестройку ее основного звена - бюджетной системы. Логическим продолжением ее реформирования стала разработка и принятие нового бюджетного законодательства - Бюджетного кодекса Республики Казахстан от от 4 декабря 2008 года N 95-IV.

Важнейшим стратегическим приоритетом государственного регулирования экономики является целенаправленное формирование и использование финансового потенциала. В условиях обеспечения устойчивой экономики решение социально-экономических задач требуют качественно нового ресурсного подхода, отражающего с одной стороны, интенсивное

розвиток ринкової інфраструктури, а з другою - збереження функціональної значимості суцільного сектора.

Більшу роль в стратегічному оновленні фінансового простору грає держава, в веденні якої знаходиться особливо важлива частина фінансового потенціалу - бюджетні ресурси. В сучасних умовах, бюджет - основний інструмент впливу держави на зростання економіки і життєвого рівня населення.

Економічні і політичні реформи, проводимі в Республіці Казахстан з початку дев'яностих років, не могли не затронуть сферу державних фінансів, і, в першу чергу, бюджетну систему. Державний бюджет, являючись головним засобом мобілізації і витрат ресурсів держави, дає політичній владі реальну можливість впливати на економіку, фінансувати її структурну перебудову, стимулювати розвиток пріоритетних секторів економіки, забезпечувати соціальну підтримку найменш захищеним прошаркам населення.

Проводима в життя бюджетна політика в Республіці Казахстан здійснюється в останні роки на підвищення збалансованості міжбюджетних відносин. Бюджетні відносини орієнтовані на виконання пріоритетів, забезпечують максимальну концентрацію фінансових ресурсів на регіональному рівні, і погашення державного боргу в інтересах накоплення коштів, для подальшого економічного зростання. За останні роки в бюджетній системі республіки відбулися певні зміни, стосуються структури доходів і витрат бюджету, джерел фінансування його дефіциту. Тем не менше, система міжбюджетних відносин знаходиться ще на стадії становлення і до сих пор продовжуються пошуки оптимального механізму, з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку окремих регіонів країни.

Проведений аналіз свідчить про те, що бюджетна система в вузькому сенсі визначена як «сукупність бюджетів і Національного фонду Республіки Казахстан». В широкому сенсі бюджетна система являється сукупністю особливих економічних відносин, сформованих в бюджетному процесі з метою функціонування бюджетів різних рівнів управління і Національного фонду.

Згідно Бюджетного кодексу Республіки Казахстан в бюджетну систему включені наступні види і рівні бюджетів:

новітня система не здатна ефективно працювати без цих країн. Таким чином доручення економік гігантів до функцій резервних валют, глобальних позик та координації військових процесів виведе на новий рівень саме глобальну систему координації економічної рівноваги та зробить країни, що долучилися до неї процвітаючими на довгі роки. Проте в цьому сценарії є і негативні сторони, не всі країни світової економіки які мають бажання приєднатися будуть інтегровані в умови жорсткої конкуренції. Основними драйверами цього сценарію інформаційна пропаганда, інтенсифікація фінансових криз в країнах, що належать до нової глобальної системи координації економічної рівноваги. Цей сценарій на сьогодні є одним із вірогідних тому, що зближення Китаю та США має за собою величезні наслідки для інших країн світу. Інтеграція Китайської економіки до так званої системи країн «Триади» обернеться новим світовим порядком, що на довгі роки змінить геоекономічний ландшафт глобальної економіки.

Другий сценарій який є не менш вірогідним називається «Інституційний транснаціоналізм». Суть цього сценарію полягає в тому, що за останні двадцять років транснаціональні корпорації стали головним суб'єктом як в національних комерційних відносинах так на міжнародних ринках. Накопичений неймовірний транснаціональний капітал, що не підконтрольний жодній з існуючих міжнародних інституцій уже сьогодні формує розгалужену систему міжнародних правових, дослідницьких та інших інституцій, що є спілками або неформальними об'єднаннями і контролюються тільки сукупністю корпорацій, що їх утворили. В майбутньому цей процес посилиться корпорації почнуть відігравати куди більшу роль ніж національний уряд та міжнародні організації на основі побудови цілих дослідницьких міст, в яких працівники будуть жити та працювати одночасно. Більш чітка організація та ефективність залучення коштів, дасть змогу корпораціям проникати в нові сфери суцільного життя, так наприклад аутсортинг правоохоронних, фінансових та інших функцій майбутні корпорації будуть реалізовувати легально так як території присутності стануть повноправним майном цих корпорацій. Вже сьогодні деякі корпорації скуповують острові території на яких діють свої правила та закони, що можуть відрізнитися від національних. Основними драйверами цього процесу будуть розвиток ліберальних територій які стануть осередками нової формації когінтарних відносин які будуть за своїми якісними характеристиками набагато ефективніші за дії національних урядів.

Правителството регулиране на икономиката

Гладченко А. Ю.

докторант, Таврійський національний університет імені В.І.Вернадського

СЦЕНАРІЙ РЕГУЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

На сьогодні проблема інтеграції системи державного управління України як ніколи потребує вирішення з огляду на події, що відкрили нові горизонти та перспективи для розбудови більш результативної економічної моделі. В останні два роки державне управління економікою в цілому та її окремі ланки постійно трансформуються відповідно до Європейських та загально світових стандартів, однак разом з цим самі стандарти та міжнародні організації, які регламентують діяльність країн на наднаціональному і глобальному рівні постійно змінюють, а тому визначення пріоритетів у інтеграції державної політики щодо інтеграції до міжнародних організацій, що за своїм характером діяльності виконують стабілізаційні функції має виключний інтерес.

Перший сценарій розвитку глобальної системи координації економічної рівноваги «Перезавантаження ООН» базується на посиленні ролі Організації Об'єднаних Націй та інших інституцій, що є похідними до ООН. Справа в тому, що сучасна система координації економічної рівноваги заснована, фінансується та керується незначною кількістю країн, що мають глобальну владу на фінансових ринках та вожній сфері. Однак авторський аналіз дає змогу стверджувати, що система організацій ООН на сьогодні знаходиться в ситуації занепаду, так як конфлікти спровоковані на території України, Грузії, Лівії, Сирії та інших країн не вирішуються за допомогою такого інструменту як Організація Об'єднаних Націй. Суть цього сценарію полягає в тому, що ООН буде переформатована та доповнена новими країнами членами, що мають змогу координувати ситуацію в регіональних масштабах. Так на нашу думку слабкість ООН полягає в тому, що наприклад такі країни як Китай, Індія, Бразилія, Казахстан не мають належної частки влади та компетенцій у системі Організації Світового Банку, Міжнародного Валютного Фонду їх валюти попри вкрай показники ВВП є частковим конвертованими, тобто значення цих країн є заниженим з боку існуючих глобальних інституцій координації економічної рівноваги, а тому

- государственный бюджет;
- республиканский бюджет;
- областной бюджет, бюджет города республиканского значения, столицы;
- бюджет района (города областного значения).

Бюджетное регулирование осуществляется с учетом определенных потоков бюджетных ресурсов. Различают восходящий поток бюджетных средств, формирующий доходы республиканского бюджета, и нисходящий поток, обеспечивающий дополнительные поступления финансовых средств из вышестоящего бюджета в нижестоящие бюджеты. В зависимости от необходимости формирования того или иного потока определяются конкретные механизмы их регулирования. В целом механизмы регулирования восходящего потока бюджетных средств определяются налоговой политикой государства и закрепляются в налоговом законодательстве, хотя возможно ежегодное изменение установленных долей по отдельным налогам. При определении форм регулирования межбюджетных отношений учитывается налоговый потенциал каждого из уровней бюджетов, результаты оценки объективных бюджетных потребностей регионов, бюджетные нормативы и единые стандарты обеспечения государственными услугами населения регионов. Бюджетные отношения и межбюджетные связи складываются по поводу формирования, распределения и перераспределения финансовых ресурсов. Свое назначение и практическое воплощение они проявляют через бюджетную систему и ее звеньев. Взаимосвязь звеньев бюджетной системы реализуется через механизм межбюджетных отношений.

Проводимые в последние годы экономические реформы в механизме межбюджетных отношений, призванные создать нормальные, стабильные финансовые условия для производственного сектора экономики и улучшения благосостояния населения, нашли свое отражение в бюджетной политике, проводимой в республике, и повлияли на социально-экономическое развитие многих регионов.

Местные финансы, или финансы местных органов управления, являются важным звеном финансовой системы государства. Местные финансы представляют собой систему денежных отношений, связанных с аккумуляцией части стоимости национального дохода посредством ее перераспределения и соответствующим использованием данных денежных

средств в соответствии с функциями, возложенными на местные органы власти и управления.

К местным финансам в Республике Казахстан относятся финансы областей; городов республиканского значения, столицы; районов и городов областного значения.

За период рыночных преобразований во всех регионах произошли значительные изменения: от спада производства, банкротства большинства предприятий, потери рынка, структурной перестройки отраслей экономики до постепенного восстановления экономического потенциала. Проводимые в тоже время бюджетные реформы практически коснулись всех сфер жизнедеятельности общества.

Таким образом, в настоящее время межбюджетные отношения в республике Казахстан приобретают столь важное значение, что становится неотъемлемой частью программных установок многих политических образований и основой национальных моделей экономического развития разных стран. Важная особенность межбюджетной политики - связь с механизмом распределения и потребления благ национального дохода через государственный бюджет. Следовательно, межбюджетные отношения непосредственно связаны с финансово-бюджетной и налоговой политикой государства, реализация которых позволяет осуществлять вложения в развитие социальной инфраструктуры, в «человеческий капитал» и выплаты социальных трансфертов.

Список использованной литературы

1. Ильясов К.К., Саткалиева В.А. и др. Государственный бюджет: Учебник. - Алматы: РЖ, 2004. - 268 с.
2. Мельников В.Д., Ильясов К.К. Финансы. - Алматы: Каржы-каражат, 2001.-311 с.
3. Мельников В.Д. Государственное финансовое регулирование экономики Казахстана. - Алматы: Каржы-каражат, 1995. - 112 с.
4. Сеть Интернет

барлық айдалатын жердің 90 пайызы отбасылық, жалгерлік, кооперативтік әдіспен жұмыс істейді екен. Жерді 50 жылға дейін жалға келісім шартпен алып жұмыс істеп, әр алуан өнімдер өндіреді. Осы өндірген өнімнен жалгерлер мемлекетке жылдық ақы есебіне 3 пайыз, кооператив ұйымдарына 7 пайыз беріп, қалған 40 пайызын мемлекетке жоғары бағамен сатып отырады. Енді қалған өнімнің 50 пайызы жалгерлік ұйым мүшелері өздері Ауыл шаруашылығының Қазақстан экономикасында алатын орны.

Қазір Қазақстанда ауыл шаруашылығы мақсатына арналған жеке меншік иелері мен жер иеленушілердің қарамағындағы 149,1 млн. га жер бар. Оның 25,7 млн. га-сы егістік, 3,6 млн. га-сы шабындық, 103,5 млн. га-сы жайылым (1998).

Ауыл шаруашылығының маңызы

Ауыл шаруашылығы — шаруашылық салаларының ішіндегі ең ежелгі және табиғат жағдайларына тікелей тәуелді саласы. Сонымен қатар ауыл шаруашылығы — неғұрлым көп тараған сала. Шындығында, дүниежүзінде халқы ауыл шаруашылығының түрлі салаларымен айналыспайтын бірде-бір ел жоқ. Ауыл шаруашылығының барлық жерге таралуы оның алуан түрлілігіне байланысты. Ғалымдар шамамен онын 50-ге жуық түрін бөліп көрсетеді. Қазіргі мәлімет бойынша дүниежүзінде бұл салада шамамен 1,3 млрд-тан астам адам еңбек етеді, оған ауыл шаруашылығындағы шаруа отбасыларын қосатын болса, онда ол көрсеткіш 2,6 млрд адамға жетеді. Еңбекке жарамды ер адамдардың ауыл шаруашылығындағы үлесіне сәйкес елдер индустриялы, постиндустриялы және аграрлы болып жіктеледі. Дүниежүзінде экономикалық белсенді халықтың (ЭБХ) 46%-ы осы салада еңбек етеді.

Әдебиеттер тізімі

1. ҚР-ың Президенті Н. Назарбаевтың халыққа жолдауы. 2017 ж.
2. Белгібаев.Қ. Ауыл шаруашылық экономикасы.
3. Мырзақелді К. Нарыққа өту кезіндегі Қазақстан ауыл шаруашылық кәсіпорындарының қалыптасуы мен дамуы. А 1998ж.
4. Оспанов. М.Т және т.б. Агробизнес теориясы мен тәжірибесі.А. Білім 1997ж.

отырған өрімдердің қымбаттауына (трактор, машина, комбайн, жанар-жағар май, қосалқыбөлшектер т.б.) әкеліп соқтырады: екіншіден, бағаны төмендету, өнімдерді өткізу көлемін және фермерлердің табысын молайту да өз әсерін тигізе алмайды, себебі, табыстан артылып қалған қаржыны фермер өнеркәсіп орындарының өнімдерін сатып алуға жұмсайды.

Міне, осының барлығы агроөнеркәсіп шаруашылығының жалпы экономикалық прогресте арнайы орын алатынын, әлеуметтік шиеленушіліктің пайда болатынын көрсетеді.

Дүние жүзілік тәжірибе көрсеткендей техниканың қандай болғанымен агроөнеркәсіп шаруашылығында өнімді көбейту-бұл жанұялық шаруа қожалығы болып отыр.

Шаруа қожалығы дегеніміз бір жағынан, ауыл шаруашылық өндірісінің жаңа түрі, екінші жағынан, бұл кеңшар мен ұжымшарлардан ескі формалардың бірі болып саналады. Агроөнеркәсіп шаруашылық экономикасында шаруа қожалықтары, кооперативтер т.б. формалары арға ғасырдан екле жатыр. 1917 жылғы Қазан төңкерісінен “Ұлы сталиндік өзгеріске” дейін жұмыс атқарып халыққа өз өнімін беріп келген. Орыстың ұлы ғалымы, ауыл шаруашылық экономисі Александр Васильевич Чаянов атағандай кеңшар мердігерлік әдістер, соның ішінде жеке және отбасылық мердігерлік, кооперативті, шаруа қожалығы т.б. түрлері өмір сүріп, халыққа қызмет көрсете алады. Ғалымның бұл пікірінің дұрыстығын, қазіргі кезде әлемдік ауыл шаруашылық тәжірибесі дәлелдеп отыр.

Мысалы, ҚХР-дағы тұрғындардың 80 пайызына дейін ауылдарда тұрады. Бір ерекшелігі – ауыл шаруашылық. Ауыл шаруашылығы - материалдық өндірістің ең маңызды түрлерінің бірі. Ауыл шаруашылығы халықты азық-түлікпен және өнеркәсіпті шикізаттың кейбір түрлерімен қамтамасыз етумен айналысады. Ауыл шаруашылығы екі үлкен саладан, яғни өсімдік шаруашылығынан және мал шаруашылығынан тұрады. Сонымен қатар оның құрамына балық аулау, аңшылық және омарта шаруашылығы да кіреді мекемелерінде емес, ауыл шаруашылығына жатпайтын ұйымдарында (ұжымшарлар мен кеңшарлар емес)

Кабдолдаева А.Ж., Чукубасова А.Е.

Казахстан, город Астана

Финансовая академия

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПОРТФЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КОМПАНИИ

Переход отечественных предприятий от централизованно-плановой системы хозяйствования к рыночной ставит вопрос о необходимости нового подхода к финансовому планированию и прогнозированию хозяйствующих субъектов. Отечественные предприятия имеют большой опыт плановой прогнозной работы, разработки различных технико-экономических обоснований, оценок экономической эффективности проектов, который не следует игнорировать. Однако, современная ситуация требует смещения акцента с производственной стороны проектов на рыночную. Необходима оценка финансового планирования и прогнозирования, платежеспособного спроса на продукцию, состояния конкуренции, анализа экономической и финансовой устойчивости и результативности.

Финансовое планирование должно быть направлено на достижение следующих целей:

- определение объема предполагаемых поступлений денежных ресурсов (в разрезе всех источников, видов деятельности) исходя из намечаемого объема производства;
- определение возможности реализации продукции (в натуральном и стоимостном выражении) с учетом заключаемых договоров и конъюнктуры рынка;
- обоснование предполагаемых расходов на соответствующий период;
- установление оптимальных пропорций в распределении финансовых ресурсов;
- определение результативности каждой крупной хозяйственной и финансовой операции с точки зрения конечных финансовых результатов;

- обоснование на короткие периоды равновесия поступления денежных средств и их расходования для обеспечения платежеспособности компании, ее устойчивого финансового положения.

К проблемам, которые призвано решать финансовое планирование можно отнести следующие:

- обеспечение финансовыми ресурсами производственно-хозяйственной деятельности предприятия.
- увеличение размера прибыли, повышение показателей рентабельности;
- обеспечение реальной сбалансированности планируемых доходов и расходов предприятия;
- определение финансовых взаимоотношений с бюджетами, банками и т.д.;
- контроль за финансовым состоянием и платежеспособностью предприятия.

В структуре финансовых взаимосвязей народного хозяйства финансы предприятий занимают исходное, определяющее положение, так как обслуживают основное звено общественного производства, где создаются материальные и нематериальные блага и формируется преобладающая масса финансовых ресурсов страны.

Современные прогнозы и планы отличаются от прошлых, прежде всего, методологией обоснования. Повышение уровня обоснования прогнозов свидетельствует о накопленном и используемом человечеством опыте научного подхода к разработке образа будущего. Творческое усвоение опыта - залог успеха в любой области деятельности. Если же рассматривать конкретно экономику, то результаты прогнозирования и планирования в различных сферах деятельности зависят прежде всего от правильного понимания законов и тенденций экономических и финансовых отношений, хорошего знания и учета условий функционирования конкретного субъекта хозяйствования и, наконец, от обоснованного отражения указанных выше двух составляющих в экономических расчетах.

Основная цель прогнозирования состоит в том, чтобы получить возможность оценивать работу компании как «удачную» или «неудачную» не по тем показателям (прибыли, рынкам, дивидендам), которые есть, а по тем, которые потенциально могли бы быть.

қозғаймын. Сонымен қатар ауыл шаруашылығының алдында тұрған үлкен бір белестер жайлы, яғни Дүниежүзілік Сауда Ұйымына мүше болуды да тыс қалдырмаймын. Осы аталған мәселелердің бетін ашып, талдап, бірқатар проблемалардың басын қайырамын. Дегенмен, ауыл шаруашылығы күрделі сала және онда түсініксіз жайттар өте көп.

Келесі бөлімдерде осы мәселелерге тереңдей үңіліп қарастыратын боламыз.

Агроөнеркәсіп кешенінің нарықтық экономикасы және Агроөнеркәсіп экономикасының ерекшеліктері жайлы айтатын болсақ. Адамзаттың техникада және өндірісте қолы жеткен прогресі қандай айбынды болғанымен, оның барлық өмірі табиғатқа байланысты екенін ұмытпауымыз керек. Ол адамдарға өте үлкен және алуан түрлі ресурстарды пайдалануға береді.

Алдымен керегі бұл адамдардың тамағы. Ол болса табиғаттың негізгі ресурсы- жер арқылы өндіріледі, алынады. Шындығында жерсіз адам сүре де алмайды. Экономика ерекшелігінің бірі барлық ауыл шаруашылығы өндірісі осы жерде орналасқан.

Біріншіден, ол табиғаттың, ауа-райының жағдайына толық байланысты, бір жыл екінші жылға ұқсамауы мүмкін.

Екіншіден, шаруашылықты жүргізу маусымды және бір келкі емес, ал тұтыну болса жыл бойы жүреді.

Үшіншіден, оның басқалардың өніміне қарағанда бір жермен бір орында емес, шашыранды, оларды бір жерге жинау мүмкін емес, тиімді болмайды.

Төртіншіден, ауыл шаруашылық өндірісі, онда жұмыс істейтін жұмыскерлердің өмір сүріп, жұмыс істеуіне өз белгісін қалдырып отырады. Жұмыскердің жұмыс уақытымен санаспай істеуін талап етеді.

Бесіншіден, бұл сала экономиканың басқа салаларымен салыстырғанда сұраным оралымдылығы мен икемділігі төмен, ол экономикаға екі жақты зардап алып келуі мүмкін: бірінші ауыл шаруашылығы өнімдеріне бағаның өсуі, оның оның тұтынуын азайтпай, керісінше көбейтіп, сонымен бірге шығындардағы инерцияның күшеюіне, ал, өнеркәсіп өнімдері, алдымен ауыл шаруашылығы өзі пайдаланып

Баданбаев К.А., Нұрмохаммад Н., Қозыбаева Н.А.

Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті

Қазақстан. Шымкент қаласы

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНІҢ ДАМУЫНДАҒЫ ЕРЕКШЕЛІКТЕР

Республикамыздың агроөнеркәсіп кешені экономиканың аса маңызды саласы және экономикалық дағдарысты жою, тамақ және жеңіл өнеркәсіптерін дамыту, саяси-әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз ету жолында шешуші рөл атқарады. Ауыл шаруашылығы – бұл еліміздің экономикасын биікке асқақтататын маңызды салалардың бірі болып табылады. Ауыл шаруашылығы дегенде еріксіз ойымызға кең байтақ жеріміз, төрт-түлік малымыз, егінді алқаптарымыз оралады. Осы табиғаттың берген сыйын жоғалтпау үшін ауыл шаруашылығының жағдайын жақсартатын бір әдіс-тәсілдер керек сияқты.

Агроөнеркәсіп кешенін инновациялық бағытқа көшіру керек. Бұл - жолдау жүктеген міндеттердің бірі. Ауыл еңбеккерлеріне ғылым мен тәжірибені ұштастырып, мал және егін шаруашылығын әртараптандыру талабы қойылып отыр. Сондай-ақ басты құжатта энергия үнемдеудің тиімді жолдары көтерілді. Мұнай қырық-елу жылда сарқылатын байлық. Ал жер бетінен алынатын өнім әлімсақтан бері халықты асырап келеді. Жейтін тамақ пен киетін киім жер астында емес, жер бетінде. Синтетикалық киімге қазір сұғына қоятын ешкім жоқ. Сондықтан, табиғи өнімдерге деген сұраным өсе түседі. Демек, Қазақстанның бір жағынан аграрлық ел болғанының болашақта пайдасы тиеді.

Қазіргі кезде ауыл шаруашылығы жаңа туған нәресте тәрізді нәзік те, әлсіз. Сол нәрестені құшағына қысып, аялап, мәпелеп, аяққа тұрғызатын ананың рөлін атқаратын бұл – мемлекет болып табылады. Мемлекет барынша ауыл шаруашылығына көмегін аямау керек. Менің осы тақырыпты таңдауымның себебі мені ауыл шаруашылығының жағдайы мен тағдыры алаңдатады және қазіргі таңда нарықтық экономикада бұл өзекті мәселелердің біріне айналып отыр. Осы талдауда ауыл шаруашылығының проблемалары түгелдей дерлік шешіледі деп ойлау қате болар, бірақ қайтсе де шешу жолдарын іздестіру артық болмас. Аталған тақырыпта мен барынша ауыл шаруашылығының жағдайын, оған мемлекет тарапынан көрсетілетін көмек жайлы, әрине субсидия мен несиелендіру жүйесі жайлы ой

Выбор методов, используемых при прогнозировании, зависит только от квалификации аналитики. Это могут быть как сложные математические модели, так и интуитивные выводы. Главное, чтобы конечный результат, полученный в результате использования этих методов, как можно более точно описывал реальную ситуацию.

Главное в прогнозе - это точность отражения в нем объективной жизни, в том числе разнообразных ее проявлений. Однако экономическая среда постоянно меняется, испытывая влияние множества различных взаимодействующих и порой исключаящих друг друга факторов. Поэтому все усилия должны быть направлены на непрерывное приспособление объекта хозяйствования к изменяющимся условиям. Вероятностный характер прогноза всегда делает его многовариантным.

Отличие финансового прогнозирования от финансового планирования заключается в том, что при прогнозировании оцениваются возможные будущие финансовые последствия принимаемых решений и внешних факторов, а при планировании фиксируются финансовые показатели, которых компания стремится достичь в будущем.

Финансовое прогнозирование представляет собой основу для финансового планирования на предприятии (т.е. составления стратегических, текущих и оперативных планов) и для финансового бюджетирования (т.е. составления общего, финансового и оперативного бюджетов). Отправной точкой финансового прогнозирования является прогноз продаж и соответствующих им расходов; конечной точкой и целью - расчет потребностей во внешнем финансировании.

Система финансовых планов (бюджетов) западных компаний включает:

1. прогноз баланса активов и пассивов;
2. прогноз отчета о прибылях и убытках;
3. прогноз отчета о движении денежных средств;
4. прогноз ключевых финансовых показателей (объема продаж, издержек производства и обращения, прибыли и др.);
5. долгосрочный прогноз капитальных вложений и оценки инвестиционных проектов;

.Долговременную стратегию финансирования компании.

Для организации эффективной системы бюджетного планирования деятельности структурных подразделений предприятия рекомендуется составлять следующую сквозную систему бюджетов:

- а) бюджет материальных затрат;
- б) бюджет потребления энергии;
- в) бюджет фонда оплаты труда;
- г) бюджет амортизационных отчислений;
- д) бюджет прочих расходов;
- е) бюджет погашения ссуд банков;
- ж) налоговый бюджет.

Данная система бюджетов охватывает весь денежный оборот предприятия. Сводный бюджет представляет совокупность бюджетов структурных подразделений, налогового и кредитного бюджетов. В связи с этим руководству предприятия целесообразно добиваться более активного участия структурных подразделений в подготовке бизнес-плана и консолидированного бюджета. При составлении бюджетов структурных подразделений и служб предприятия целесообразно руководствоваться принципом декомпозиции. Он заключается в то, что каждый бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня, т.е. бюджеты цехов и отделов входят в сводный (консолидированный) бюджет предприятия.

Оптимальным считается такой бюджет, в котором доходный раздел равен расходной части. При дефиците сводного бюджета возникает необходимость его корректировки посредством увеличения доходов или снижения расходов. Финансовое планирование является исключительно важным аспектом деятельности любого предприятия. Финансовое планирование - это процесс разработки финансовых планов и плановых показателей, которые помогают обеспечить предприятие финансовыми ресурсами и увеличить эффективность его деятельности в определенный период времени в будущем. Финансовое планирование является как бы первым шагом на пути к процветанию фирмы.

Финансовое планирование воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей. Оно дает возможность определить, насколько перспективен тот или иной проект, новое направление деятельности. Также финансовое планирование является инструментом получения инвестиций.

міндеттерін жүзеге асыруға арналған және тиісті заңдарға сәйкес белгіленген салықтар мен өзге де кіріс көздерінің және түсімдердің есебінен құрылатын орталықтандырылған ақша қоры болып табылады.

Экономиканың дамуының қазіргі кезеңінде орталықтандырылған қаржылық ресурстар мемлекетке қоғамдық өндірістің қажетті қарқыны мен пропорциясын қамтамасыз етуге, оның салалық және аумақтық құрылымын жетілдіруге қол жеткізуге, экономика салаларының бірінші кезектегі даму бағдарламаларына қажетті көлемдегі қаржыны қалыптастыруға, ірі әлеуметтік бетбұрыстарды жүргізуге мүмкіндік береді [2,3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Есенбаев М. Бюджет как отражение социально-экономической жизни республики // Банки Казахстана. – 2001. – №10. – С. 37-39
2. Концепция децентрализации государственных функций в РК: проект / Агентство по стратег. планированию. – Астана, 2001. – С. 1.
3. Макарова Н.А. Бюджет и бюджетная система Казахстана. – Астана, 2006. – С. 47.

Институционалдық тұрғыдан алғанда қаржы жүйесі бұл қаржы мекемелерінің жиынтығы, ал экономикалық тұрғыдан – ол мемлекетте іс-әрекет ететін бір-бірімен өзара байланысты қаржы қатынастарының жиынтығы. Жалпы алғанда қаржылар жүйесінің басты буыны мемлекеттік бюджет болып табылады. Елдің бюджет қорын жасау мен пайдалану жөніндегі бюджеттік қатынастардың жиынтығы мемлекеттік бюджет ұғымын құрайды. Экономикалық мәні жағынан мемлекеттік бюджет – бұл жалпы мемлекеттік қажеттіліктерді қаржыландыруға арналған бюджет қорын жасау мен пайдалануға байланысты ұлттық табысты қайта бөлу жөніндегі мемлекеттік заңды және жеке тұлғалармен пайда болатын ақша қатынастары. Бюджеттің арқасында мемлекет қаржы ресурстарын экономикалық және әлеуметтік дамудың шешуші тұстарына шоғырландыра алады [1].

Мемлекеттік бюджет экономикалық қатынастардың жиынтығы ретінде объективті сипатта болады. Оның экономикалық мазмұны мен мәні мемлекеттің мәні мен оның атқаратын функцияларына байланысты. Ақша құралдарын орталықтандыру жалпы экономиканың қызметін қамтамасыз ету үшін бүкіл ұлттық шаруашылық ауқымында үздіксіз ауыспалы айналымын ұйымдастыру үшін қажет. Құндық бөлудің арнайы бюджеттік саласының болуы мемлекеттің табиғатымен және қызметімен анықталады. Мемлекет басыңқы салаларды, бүкіл қоғам ауқымында әлеуметтік- мәдени шараларды жүргізуді, қорғаныстық нышандағы міндеттерді шешуді, мемлекеттік басқарудың жалпы шығындарын жабуды қаржыландыру үшін орталықтандырылған қаржыны талап етеді. Осылайша, мемлекеттік бюджеттің болуы адамдардың субъективті еркінің нәтижесі емес, кеңейтілген ұдайы өндірістің қажеттіліктерімен, мемлекеттің табиғаты және қызметтерімен анықталған объективті қажеттілік.

Мемлекеттік бюджет экономикалық категория ретінде жалпы қаржы категорияларына тән қызметтерді атқарады – бөлушілік және бақылаушылық. Бұл қызметтердің әрекеті қарастырылған бюджеттік қатынастардың ерекшелігімен анықталады. Сонымен бірге, мемлекеттік қаржының негізгі буыны ретінде бөлушілік қызмет шеңберінде мемлекеттік бюджет қосалқы қызметтерді атқарады, орналастыру (ресурстарды), қайта бөлу және тұрақтандыру.

Кез-келген реформаны, оның ішінде экономикалық реформаны жүзеге асыру экономикаға, әлеуметтік ортаға және инфрақұрылымды дамытуға орасан зор қаржы жұмсауды талап етеді. Бұл тұрғыда бюджет – мемлекеттің өз

Методы планирования - это конкретные способы и приемы плановых расчетов. Планирование финансовых показателей осуществляется с помощью нескольких методов. К ним относятся: экономического анализа; нормативный; балансовых расчетов; денежных потоков; метод многовариантности; экономико-математическое моделирование. Цель каждой фирмы подобрать такие методы финансового планирования, чтобы конечный результат оказывался как можно ближе к прогнозу.

Финансовое планирование на фирме бывает трех видов и различается по типу составляемого плана и сроку на который он разрабатывается. Финансовое планирование бывает: оперативное, текущее и перспективное (стратегическое). С переходом от одного вида планирования к другому цели, задачи, этапы осуществления и показатели более конкретизируются, становятся более четкими.

Таким образом, в современных условиях перспективное финансовое планирование охватывает период от одного года до трех лет. Перспективное планирование состоит из разработки финансовой стратегии и прогнозирования финансовой деятельности предприятия.

Список использованной литературы

1. Справочник финансиста предприятия. - 4-е изд., доп. и перераб. - Коллектив авторов Н.П. Баранникова, Л.А. Бурмистрова, А.А. Володин и др. М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Принципы корпоративных финансов. Р. Брейли, С. Майерс. Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997..
3. Экономика предприятия (фирмы). - Учебник/ Под ред. О.И. Волкова, - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002.
4. Сеть Интернет

Външноикономическата дейност**Залесский Б. Л.***Белорусский государственный университет***БЕЛАРУСЬ – СЕРБИЯ:****ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ**

Сербия относится к числу тех европейских стран, объем взаимодействия Республики Беларусь с которыми имеет устойчивую позитивную динамику. Во многом это объясняется тем, что еще в 2009 году стороны подписали межправительственное Соглашение о свободной торговле. С той поры – за семь лет – белорусско-сербский товарооборот вырос почти в пять раз. И, несмотря на небольшой спад в 2016 году, когда объем взаимной торговли составил 113,6 миллионов долларов, уже за первых два месяца 2017 года он вырос сразу на 62,2 процента. При этом «объем белорусского экспорта в Сербию увеличился на 42,5% и составил \$10,9 млн. Импорт из Сербии вырос на 83,8% до \$12,9 млн.» [1].

В январе 2017 года Беларусь и Сербия подписали дорожную карту по развитию сотрудничества на ближайшие два года, в которой наметили меры по наращиванию взаимного товарооборота, реализации долгосрочных совместных проектов и созданию новых, а также по усилению взаимодействия между регионами двух стран. Вывод о том, что «взаимодействие на уровне регионов и городов является важным инструментом двустороннего сотрудничества» [2], прозвучал и на десятом заседании Межправительственной белорусско-сербской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, состоявшемся в апреле 2017 года в Белграде. Фактом является то, что сегодня не только все белорусские областные, но и ряд районных центров имеют соглашения о взаимодействии с сербскими партнерами. В их числе: Минск и Белград, Могилев и Крагуевац, Гомель и Нови Сад, Гродно и Кралево, Витебск и Ниш, Брест и Суботица, Борисов и Пожаревац, Заславль и Топола, Барановичи и Чачак, Новополоцк и Крушевац, Жлобин и Смедерево, Молоденчно и Вальево, Полоцк и Сремска-Мировица, Несвижский район и община Земун.

Регионална икономика**Абдулла Улжан***Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті***Талапбаева Гульнар Едиловна***э.ғ.к, қауымдастырылған профессор м.а***ЭКОНОМИКАНЫ БАСҚАРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕГІ БЮДЖЕТТІҢ РӨЛІ МЕН МӘНІ**

Бюджет (ағылшынның budget – ақша сөмкесі) – мемлекеттің, мекеменің, жанұяның белгілі мерзімге кірістері мен шығыстарының жазбасы. Бір жағынан, бюджет – ол мемлекет, аумақ, кәсіпорын немесе отбасы болсын, кез келген экономикалық субъектіде болатын қаржы ресурстарының жиынтығы. Екінші жағынан, бұл экономикалық субъектінің белгілі бір кезең аралығындағы, көбінесе бір жылдағы кірістері мен шығыстарының арақатынасы, олардың осы уақыттағы түсуі мен жұмсалуды бейнелейтін ақша құралдарының балансы. Басқаша айтқанда, бюджет бұл ақша сөмкесінің ішіндегі ақша құралдарының барлығын немесе тапшылығын, оның толтырылу мен босатылу қарқынын, ақшаның келу мен жұмсалу бағыттарын, кірістер мен шығыстар арақатынасын анықтайды.

Жоғарыда келтірілген анықтама классикалық мәнде екендігін айта кеткен жөн. Бюджет түсінігінің анықтамасы «Бюджеттік жүйе туралы» Қазақстан Республикасының заңында былайша айтылады:

Бюджет – бұл салықтар, жиналымдар, басқа да міндетті төлемдерден, капиталмен жүргізілетін операциялардан түсетін табыс, салықтық емес және заңда көрсетілген басқа да түсімдер есебінен құралатын және мемлекеттің өз қызметтерін орындауын қамтамасыз етуге арналған, заңмен бекітілген, жергілікті өкілетті органдардың шешімдерімен бекітілген мемлекеттің орталықтандырылған ақша қоры.

Экономиканың дамуы көбінесе мемлекеттің қаржы жүйесінің жағдайына байланысты екендігі белгілі қағида. Осы қаржы жүйесін тиімді басқару және жоспарлау мәселесі кез-келген мемлекет үшін өзекті әрі күрделі мәселелер қатарына жатқызылады.

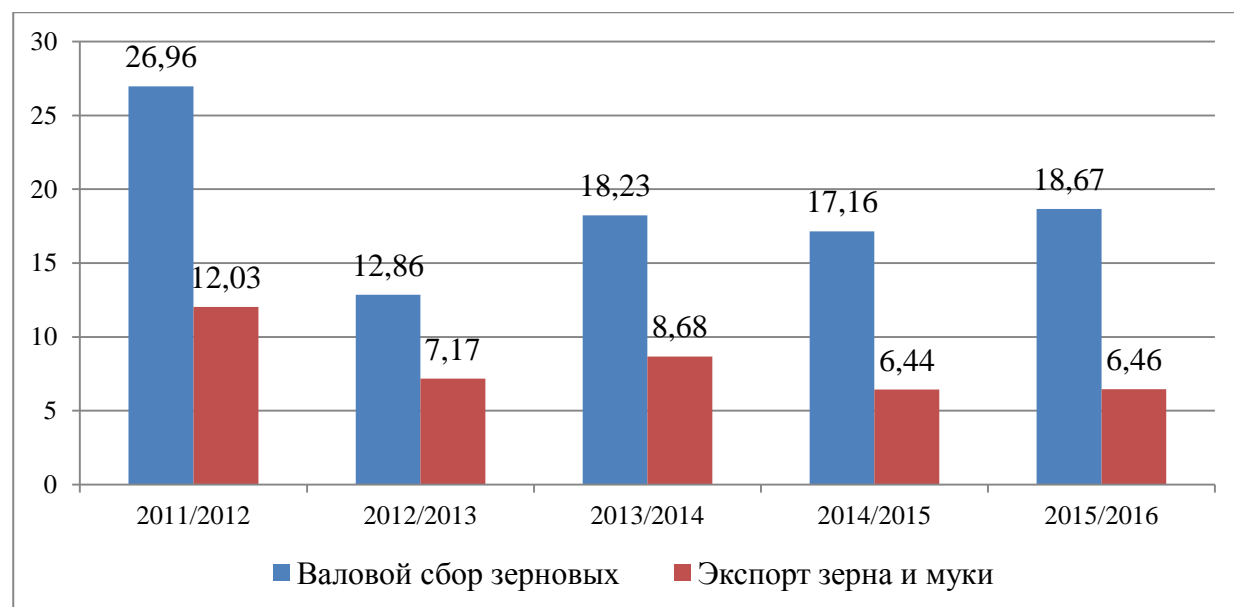


Рисунок 1 – Производство и экспорт зерновых из РК в 2011-2015 гг., млн. т.

Республика Казахстан является одной из ведущих стран производителей продовольственной пшеницы, а также стабильно входит в 10-ку лидирующих стран- поставщиков пшеницы и муки на мировые рынки. Однако, как видно по данным рисунка, экспорт зерна и муки имеет тенденцию к снижению. Потому, имея достаточно качественную пшеницу и зерновые, в республике имеются проблемы с ее реализацией. Несмотря на взятый курс диверсификации посевных площадей и переориентация в пользу масличных культур, проблемы с реализацией останутся, поэтому важно искать новые рынки сбыта, развивать маркетинговую, транспортно-логистическую системы для обеспечения стабильности развития отрасли.

Литература:

1. Симанавичене Ж., Амирова М.А. Анализ развития сельскохозяйствен-ного производства Павлодарской области / Вестник университета «Туран». – 2016. - № 3(71). - С. 75-82
2. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2017 годы («Агробизнес- 2017»)
3. Годовой отчет АО «НК «Продкорпорация» за 2015 год, Астана, 2016

Характерная деталь этих партнерских связей: в последние годы они стали заметно усиливаться за счет экономической составляющей сотрудничества. Весьма показателен в этом плане пример Минска. По итогам первого квартала 2017 года Сербия вошла в десятку крупнейших торгово-экономических партнеров белорусской столицы. «Темп роста товарооборота с этой страной составил в январе-марте текущего года 307% к уровню соответствующего периода прошлого года и достиг \$33 млн. В Сербию поставляются трактора, моторные транспортные средства, электродвигатели, холодильники и другая продукция» [3]. Но и это не все. В Минске сейчас реализуются сразу два крупных инвестиционных проекта с участием сербских предпринимателей – «Маяк Минска» и «Минск-Мир». И только в рамках проекта «Маяк Минска» в январе 2017 года состоялась церемония открытия бизнес-центра «Дана Центр» и торгового центра «Дана Молл». Кроме того, в начале 2017 года на Октябрьской площади белорусской столицы началась реализация еще одного инвестиционного проекта с участием партнеров из Сербии – строительство многофункционального комплекса «БК Капитал Центр». Еще одно перспективное направление взаимодействия Минска и Белграда – сотрудничество в области городского электрического общественного транспорта. В частности, минское предприятие «Белкоммунмаш» рассчитывает поставить в сербскую столицу около 60 электробусов. Дело в том, что «общественный транспорт Белграда нуждается в обновлении. <...> В настоящее время весь троллейбусный парк столицы Сербии (около 90 штук) – производства «Белкоммунмаша». Поставки были осуществлены около 5 лет назад» [4].

Что касается других регионов Сербии, то там уже действует несколько предприятий с участием белорусской стороны. Так, для сборочного производства тракторов МТЗ в городе Нови Сад сегодня актуальна тема поддержки его путем включения в государственные региональные программы развития сельского хозяйства Сербии. Заметим, что в этом сербском городе действует также Институт полеводства и овощеводства, с которым белорусскими учеными «ведется работа по сотрудничеству в области селекции и семеноводства кукурузы, подсолнечника, многолетних трав» [5]. А для совместного предприятия «МАЗ–Балкан» в городе Крагуевац важно максимальное привлечение его возможностей «к участию во всех тендерах на поставку автобусов и грузовых машин с двигателями на газовом топливе для госструктур в Сербии» [6].

Судя по всему, взаимодействие регионов Беларуси и Сербии будет развиваться не только за счет углубления уже существующих партнерских связей, но и путем расширения состава их участников. Об этом свидетельствует тот факт, что во время работы Гомельского экономического форума в мае 2017 года соглашение о сотрудничестве подписали Гомельская область и автономный край Воеводина – один из самых развитых регионов Сербии, где считают, что во взаимодействии с Гомельской областью «есть большой потенциал для наращивания отношений в различных сферах» [7].

Литература

1. Гришкевич, А. Беларусь и Сербия будут укреплять экономическое сотрудничество – Кравченко / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/belarus-i-serbija-budut-ukrepljat-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-kravchenko-243503-2017/>
2. Гришкевич, А. Побратимское сотрудничество развивают 15 пар городов Беларуси и Сербии / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/society/view/pobratimskoe-sotrudnichestvo-razvivajut-15-par-gorodov-belarusi-i-serbii-243217-2017/>
3. В Белграде стартовали Дни Минска [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/regions/view/v-belgrade-startovali-dni-minska-251030-2017/>
4. “Белкоммунмаш” рассчитывает поставить в Белград около 60 электробусов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/belkommunmash-rasschityvaet-postavit-v-belgrad-okolo-60-elektrobusov-250255-2017/>
5. Гришкевич, А. Беларусь и Сербия намерены развивать сотрудничество в производстве семян и фитосанитарии / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/belarus-i-serbija-namereny-razvivat-sotrudnichestvo-v-proizvodstve-semjan-i-fitosanitarii-243604-2017/>
6. Гришкевич, А. В Беларуси созданы благоприятные условия для функционирования сербского бизнеса и вложения инвестиций – Колтович / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL:

В период резких ценовых колебаний государством применяются механизмы регулирования внутренних цен. В этих целях, государство посредством размеров субсидий и иных мер поддержки стимулировало возделывание других зерновых, а также масличных, кормовых и прочих культур, способствующих развитию животноводства и перерабатывающего сектора в сельском хозяйстве. За последние годы посевные площади под пшеницу в РК ежегодно уменьшались. В соответствии с программой «Агробизнес-2017» проводится диверсификация структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур путем оптимизации площадей пшеницы и расширения площадей приоритетных культур, в том числе крупяных, масличных, бобовых и кормовых культур. Прогнозные посевные площади пшеницы к 2020 году должны уменьшиться до 11,5 млн. га [2].

В последние годы в республике в среднем производится 13-14 млн. тонн пшеницы. Однако, зерновой рынок в силу зависимости от климатических условий и мировых цен на пшеницу характеризуется высокой нестабильностью цен. Низкий урожай пшеницы приводит к резкому росту цен, и соответственно, снижению экспорта зерна и росту цен на продукцию переработки. Высокий объем урожая хоть и положительно сказывается на внутреннем потреблении, но имеющаяся инфраструктура не дает возможность экспортировать такие объемы на внешние рынки [3].

Высокое качество Казахской пшеницы способствовали позиционированию Казахстана в качестве одного из ведущих мировых экспортеров зерна и муки. Казахстан входит в десятку ведущих поставщиков пшеницы на мировой рынок, а по экспорту муки занимает ведущие позиции в мире. Валовой сбор зерна в Казахстане в 2015 году составил 18,67 млн. тонн, в том числе 13,74 млн. тонн пшеницы (рис. 1).

условий. Как известно, в 2011 году получен высокий урожай практически по всем видам сельскохозяйственных культур, собран рекордный урожай зерновых - почти 27 млн. тонн зерна в чистом весе и более 700 тысяч тонн маслосемян, что является рекордным показателем. Урожайность зерновых по РК в 2015 году составила 12,7 центнеров с одного гектара, что на 1,0 центнера с одного гектара выше, чем в 2014 году. В последующие годы сбор зерновых не достиг уровня 2011 года.

Существуют негативные факторы, тормозящие производство зерновых, в числе которых недостаточное внедрение инновационных технологий, слабая техническая оснащенность сельскохозяйственных товаропроизводителей, недостаточный уровень проведения агрохимических мероприятий.

Таблица 1 - Валовой сбор сельскохозяйственных культур и их урожайность

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой сбор сельскохозяйственных культур, тыс. тонн					
зерновые и бобовые культуры	26961	12865	18231	17162	18674
семена подсолнечника	409,1	400,3	572,7	512,8	534,0
хлопок	336,0	379,7	396,7	320,7	273,9
свекла сахарная	200,4	151,6	64,6	23,9	174,1
табак	2,8	2,8	2,7	1,6	1,4
картофель	3076,1	3126,4	3343,6	3410,5	3521,0
овощи	2877,7	3061,5	3241,5	3469,9	3564,9
Урожайность, центнеров с 1га					
зерновые и бобовые культуры	16,9	8,6	11,6	11,7	12,7
семена подсолнечника	4,6	5,9	7,0	6,7	7,6
хлопок	21,8	26,2	28,7	25,1	27,8
свекла сахарная	188,2	168,2	267,7	240,6	232,5
табак	22,5	21,8	22,6	29,6	30,4
картофель	167,2	165,9	181,5	184,3	185,5
овощи открытого грунта	222,9	234,0	238,7	243,0	245,8
Источник: Комитет по статистике МНЭ РК					

<http://www.belta.by/economics/view/v-belarusi-sozdany-blagoprijatnye-uslovija-dlja-funktsionirovanija-serbskogo-biznesa-i-vlozhenija-243601-2017/>

7. Лысенко, Ю. Гомельская область и автономный край Воеводина Сербии подписали соглашение о сотрудничестве / Ю. Лысенко // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/regions/view/gomelskaja-oblast-i-avtonomnyj-kraj-voevodina-serbii-podpisali-soglashenie-o-sotrudnichestve-248291-2017/>

Аграрна икономика**Туленова Г. Д.***М.Х. Дулати атындағы Тараз мемлекеттік университеті***ЭКСПО-2017 БҮКІЛӘЛЕМДІК КӨРМЕНИҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ**

Көрме дайындығына жұмыс істейтін мәлімет тізім үйлесімділігін тиімді қамтамасыз ету үшін штат іріктеліп, жоспар пысықталуда. Ұлттық серіктестіктен басқа «ЭКСПО-ны» арнайы қолдау қоры мен әкімдік те игілікке өз үлестерін қосып жатыр. 2014 жылдың басында көрмелік қалашықтың жобалауымен осы жыл бойы өтетін арнайы тендердің жеңімпаздары шұғылданады. Олар соңында қалашықтың сәулеттік сұлулығының шебер-жоспарын әзірлейді.

«Белгілі болғандай, 2017 жылы Астанада «ЭКСПО» көрмесі өтеді, модель әрдайымға емес, маусымдық үлгіге есептелген, мысалға бұл бұрын Шанхайда ұйымдастырылған. Онда көрменің есігі әрқашан келушілерге айқара ашық және елге миллиондаған туристерді тартады, қаланың халықаралық дәрежесін көтереді. Қазақстандық астана қабылдаған формат уақытша, сондықтан қысқа жаздық маусымда келетін 5 миллион адамды жоғары жауапкершілікпен қарсы алуға күш салыну қажет. Бірақ, глобалды іс-шараның нақты бағасы жылдың соңында барлығы есептелгеннен кейін анықталады.»[1]

Халықаралық тәжірибеге сүйенсек, мәліметі бойынша, барлық маусымдық «ЭКСПО» сәтті аяқталмаған. Мәселен, Ганноверде 2000 жылы өткізілген көрме туристердің көңілін қанағаттандырмаған және олар айтарлықтай шығынға ұшыраған. Ал, Лиссабонда 1998 жылы өткізілген көрме зор табыс алып келді, оны 11 миллион көрермен тамашалады, барлық инфрақұрылым - павильондар, көрмелік алаңдар әлі күнге пайда әкелуде. Келушісі көп тағы бір кәрістің Ёсу қаласындағы 2012 жылғы көрме арқылы үмітті ақтап, жаңартылған инфрақұрылым алынды және бұл елдің басқа аймақтарына көлік жолдары ашылды, қысқасы, оларды бүкіләлемдік іс-шара зор олжаға кенелтті.

«Астананың көлік және орналасу мүмкіндіктерін ескере отырып, Көкшетауда, Алматыда және Қарағандыда келуші туристерге жолшыбай қызмет атқара алатын варианттар бар. Соңғы кездері көлік және коммуникация

Амангельдиева Ж.А.*Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина, Казахстан***ЗЕРНОВОЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Зерно и зерновые продукты представляют собой стратегически значимый продукт, определяющий продовольственную безопасность страны. На базе цены на зерно устанавливаются цены на хлеб, макаронные изделия, молочные продукты, кондитерские изделия, мясо, яйца. От урожая зерна зависит благополучие страны, его влияние на внешних рынках. Производство зерна также оказывает огромное влияние на развитие большинства смежных отраслей экономики, таких как перерабатывающая, пищевая промышленность и других отраслей.

Рассмотрим основные показатели зернового рынка республики. Аграрный сектор Казахстана в последние годы характеризуется ростом валового выпуска продукции. В 2011 году годовой объем производства продукции сельского хозяйства оценивался на уровне 2286 млрд. тенге, а к 2015 году данный показатель составил 3307 млрд. тенге, что на 44,7% больше показателя 2011 года. Лишь в 2012 году наблюдалось сокращение валовой продукции сельского хозяйства вследствие снижения производства растениеводства с 1337,2 млрд. тенге до 981,2 млрд. тенге, а именно снижения производства пшеницы из-за засухи [1]. Казахстан предрасположен к выращиванию больших объемов зерновых с относительно невысокой себестоимостью товара и наличием больших земельных ресурсов. Общие посевы зерновых занимают свыше 80% посевной площади сельскохозяйственных культур. В стране производится от 13,5 до 20,1 млн. тонн зерна в год при средней урожайности - в 10-14 ц/га. Основными зерносеющими регионами являются Акмолинская, Кустанайская и Северо-Казахстанская области. Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур в период 2011-2015 гг. приведен в таблице 1.

Результаты таблицы показывают нестабильность развития сельскохозяйственного сектора и его зависимость от природно-климатических

швидкого та якісного задоволення потреб споживача, задоволення потреб людини у праці.

Література:

1. Васюта В. Б. Шляхи покращення організації праці на підприємстві / В. Б. Васюта, А. Ю. Тронь // Materials of the X International scientific and practical conference. – Conduct of modern science. – Vol. 5. Economic science. Sheffield. Science and education LTD, 2014. – с. 71–74.
2. Корягін О.А. Автоматизація в поміч: системи організації праці та нормування / О.А. Корягін // Праця і закон: [науково-економічний та суспільно-політичний журнал; Ч.5]. – К., 2009. – с. 40.
3. Оранський Я.О. Окремі аспекти управління організацією праці на закордонних підприємствах / Я.О. Оранський, Г.І. Капінос. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>.
4. Решміділова С.Л., Мул Н.А., Зелена М.І. Організація праці на підприємстві // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – Ч.4, Т. 4. – с. 66-69.

Министрлігінде көп айтылып жүрген Қарағанды-Астана төртжолалық жол салынуы ықтимал. Сонымен қатар Алматы туристер жиналатын мекенге айналуы мүмкін, уақытша «Эйр Астанаға» салмақ түскенде, чартерлік рейстер іске қосылады. Астана әкімдігі бірнеше жылдан соң, астананың әуе қақпасы 5 миллион адамды еркін қабылдайтынына уәде береді. Теміржол арқылы саяхаттаушы қонақтарды мол қабылдау үшін астананың сол жағалауынан теміржол терминалы салынады.

Бурабай курорттың толығымен өзгерту жоспарланып отыр, одан туристік серіктес көрме жасалынады. Су қоймалары тазартылады, туристер тұратын қалашықтар үшін қонақ үй кешендері тұрғызылады. Ақмола облысында трамплин кешенімен шаңғы базасы, бірнеше этноауылдар орнатылмақшы. Этнографиялық ауыл жергілікті тұрғындар мен фермерлерді экономикалық жағынан қолдауға таптырмайтын құрал, негізі аграрлық туризм көптеген елдердің ауылшаруашылығының қарқынды дамуына мұрындық болған. Осындай тартымды жер Қорғалжын қорығы болмақ, онда туристерді қарсы алуға қолайлы табиғи аймақтың микроклиматы сақталған.»[2].

Бүгінде қаланың өзінде қонақ үй нарығы шарықтау шегіне жетіп тұрса да, Астана агломерациясында ғана емес, оның «бағы жанады». Бірақ, қалалық әкімдердің бекітуімен күйлі туристердің жайлы тұруы үшін қосымша қонақүйлер салынады «Хилтон», «Мэриот», «Ритц-Карлтон», «Фор Сизонс» сияқты. Осындай құрылыстарды салу үлкен кешенді құрылыстардан тәжірибесі бар ірі-ірі қазақстандық бизнесмендерге тапсырылған.

Бұдан басқа әкімдіктің болжамы бойынша Астананың сәулеттік көрінісі қазірде бар опера и балет театрымен, кітапханамен және президент қоры тәрізді ғажайыптармен толығыады. Сонымен қатар құрылысы бірнеше жылдан бері жүріп келе жатқан «Абу-Даби Плаза» көпфункционалды кешен іске қосылмақшы. Тағы бір қызығы, осындай коммерциялық құрылыстардан басқа мұздан сарай және жекпе-жек кешені тұрғызылады.

Астана төңірегінде шамамен 100 гектар жер бөлінеді, 97 павильон кіретін ЭКСПО-қалашық бой түзейді. Ел басшысы белгіленген аймаққа байланысты түрлі айдаларға тыйым салды, бұл тапсырма құрылысқа арналған бюджеттік қаражат арқылы жүзеге асады. Қазір сатып алуға бұрын саябақ болған 200-250 жер участкелері ұсынылып отыр. Әкімдіктің қолдауымен «ЭКСПО»-ға байланысты алынған жерге байланысты кадастрлық бағада проблема болмауы тиіс.

«ЭКСПО» алдында қаланың ажарын Есіл өзенінің екі жағындағы жаңа аллеяларды, бульварлар мен саябақтарды құрайтын ботаникалық бақ болатынына қалалық өкімет уәде береді. Бұл әрекет Астанада күн сайын көбейіп жатқан көліктердің кесірінен тұрғындардың тұншығуынан сақтайды.

Сонымен қатар жасыл орам мен жабық қалашық салу туралы пікір естілді, олар көрме кезінде және кейін астаналықтарға қызмет жасайды. Бұл іс-шара ұйымдастырушыларының пайдалы шешімі деп есептейміз. Қуанышты және күтілген айтулы оқиға астана тұрғындары үшін 50 балабақша мен 30 мектеп, қосымша медициналық кешендер үлкен сый болмақ, әкімдіктегілер бұлардың алдағы уақытта жүзеге асатынына сенім білдірді.

«ЭКСПО» көрмелік қалашыққа байланыс көшелерінің өмірге келетінін атап өтуге тұрарлық. 17-шақырымдық кіші сақина жолдарын салу жоспарланып отыр, қаланың проблемалы жерлері жаңа және реконструкциялық жол арқылы шешіледі, Қабанбай-Тәуелсіздік магистралы тартылады. 2017 жылға қарай Астанада жеңілрельстік жол іске қосылады, ол 42 шақырымға созылып, тікелей көрмемен байланысады.

Көрмелік кешен «Болашақ энергиясы» деп аталатын «ЭКСПО-2017» бас экологиялық өкіл көздерінен жанданған күш-қуатпен қамтамасыз етілетінін өкімет айтады. Бұл мақсаттың жүзеге асуына Астанада салынатын күн батареясының зауыты мен Ерейментаудағы жел үрлеу станциясы өз үлестерін тигізеді. Қандай жағдайда да көрме еліміздегі альтернативті энергетиканың динамикалық дамуымен әрекет жасайды, мәселен, бүгінде Маңғыстау, Жамбыл және Алматы облыстарында жел станцияларының өрістеуі кезекті күш беруде...»[3]

Басқа жағынан қарағанда, энерготімдікті түсіндіріп тарату, адамдарға оның артықшылығын толық білуге көмектеседі. Бұған Астананың оң жағалауындағы ескі үйлердің энергоаудиті таптырмайтын қажетті құрал болып табылады. Осынау игілікті іс Астананың таза қала болуына, жарықты үнемдеуіне және басқа аймақтарға үлгі көрсетуіне кәдімгідей мұрындық, ұйытқы бола алады.

Сонымен қатар аталмыш іс-шараның глобалды ақпараттық саясатын жүргізу жоспары хақында да тиянақты, ыждағатты сараптаған жөн, себебі, қателік келушілердің санын азайту қаупін туғызады. Бұл үшін Астананың ребрендинг талап етілуі ықтимал. Сонымен қатар әлемдік дәрежеде «ЭКСПО-2017»-нің маркетингтік қозғалысына бар күшті салған дұрыс. Көрменің

процесі виробництва продукції і надання послуг належної якості, з точки зору організації виробничого процесу раціонального використання ресурсів, залучених підприємством для своєї господарської діяльності. Соціально-психологічні - передбачають створення умов праці, які будуть забезпечувати високий рівень працездатності зайнятих у виробничому процесі, збереження здоров'я людини, підвищення культури та естетики праці. Окрім того, робітники повинні отримувати певне задоволення від праці, яку вони виконують. Важливе значення має для вдосконалення організації праці створення відповідних умов для роботи та відпочинку працівників, правильна організація робочого місця[4, с. 66-69].

Важливою складовою організації праці також є організація робочих місць на підприємстві. Під робочим місцем у суб'єктах господарювання розуміється первинна ланка виробничого процесу, тобто зона трудової діяльності працівника або групи працівників, оснащена необхідними засобами праці для виконання відповідних задач. Основною вимогою раціональної організації робочого місця є забезпечення працівникам максимальної зручності для здійснення їх виробничої діяльності, звільнення їх від непотрібних переміщень та рухів, зменшення відповідно витрат праці на виконуваних працівниками роботи.

Модернізація обладнання також є важливим засобом здійснення механізації процесу виробництва, тобто фізичне оновлення і вдосконалення функціонуючого обладнання, незначні зміни його конструкцій. Це можна досягти шляхом збільшення потужності і робочих швидкостей устаткування, механізацією і автоматизацією допоміжних робіт (подача, зняття, транспортування і контроль виробів) і автоматизацією управління обладнанням. Модернізація близько пов'язана із реконструкцією діючих підприємств. Для збільшення продуктивності праці велике значення має вдосконалення технології виробництва, яка включає технічні прийоми виготовлення продукції, виробничі методи, способи застосування технічних засобів і агрегатів[3].

Отже, актуальність вивчення основ організації праці на підприємстві зумовлена тим, що сучасне виробництво не може розвиватися без наукового підходу, інтуїтивно, ігноруючи закони економіки праці, організації виробництва тощо. Вдосконалюючи організацію виробництва, праці і підбору персоналу, професійної підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, нормування і стимулювання праці, поліпшення умов праці та ділової робочої атмосфери у колективі, створюється підґрунтя для економічного розвитку підприємства,

Вдосконалення організації праці засновано на використанні в процесі роботи таких законів: фізіології, економіки, психології, соціології та інших. Економічною метою організації виробничого процесу є доцільність використання конкретної техніки, сировини та матеріалів. Психофізіологія дає змогу створити безпечні умови праці для здоров'я співробітників та які б забезпечували їм високий рівень працездатності. Соціальна складова організації трудової діяльності дозволяє підвищити задоволеність людей від трудового процесу разом з підвищенням їхнього професійного рівня[1, с. 71-74].

Спрямування грошових коштів на розвиток робітників не тільки сприяє забезпеченню стабільності персоналу, а й ще створює умови формування та розвитку трудового потенціалу безпосередньо на виробництві, що є важливим фактором задоволеності потреб працівників у самореалізації та кар'єрному зростанні.

Дохід будь-якої фірми, її рентабельність та успіх у конкурентній боротьбі має пряму залежність від створення спеціальних умов, накопичення і впровадження високоефективних знарядь праці, прогресивних технологій, рівень автоматизації і механізації виробництва, організації і управління ними. Потрібен безперервний пошук подальшого зростання ефективної роботи підприємств.

Організація трудової діяльності – це особлива система, яка дозволяє досягти певних результатів при використанні організації праці персоналу. Матеріальне виробництво має три складові: предмети праці, знаряддя праці і працю. Для організації процесу виробництва потрібна цілеспрямована, організована діяльність людини, яка приводить в дію механізм виробництва. Удосконалення організації праці – одне з основних завдань, яке ставлять перед собою служби управління персоналом. На обсяг виробництва підприємства впливає безліч факторів, пов'язаних з його організаційно-технічним рівнем.

Збільшення показника продуктивності праці – це усунення всіх недоліків в організації виробничого процесу, прискорення впроваджених заходів науково-технічного прогресу, заходи збільшення якості готової продукції, зменшення кількості браку у виробництві.

В умовах ринкової економіки на всіх рівнях управління можна виділити економічні та соціально-психологічні завдання щодо поліпшення організації праці. Економічні завдання передбачають досягнення максимальної економії живої та уречевленої праці, підвищення продуктивності, зниження витрат у

концепціясы сәуірге дейін қоршаған органы қорғау Министрлігінде жасалады, оған «жасыл көпір» идеясы қолданылады, бұған дейін ол Қазақстанда рәсімдеу құжаттарын алған және экологиялық тәжірибесі де орасан зор. Әзірге маркетинг жұмыстарының көп бөлігі көрменің ролигіне және веб-сайтына бекітілген. Бірақ, толық мақсатқа жету үшін, «ЭКСПО-2017» — бос әуре емес, маңызды болатынын түсінікті ету үшін әлем бойынша және өз елімізде адамдармен салиқалы сөйлесудің, тұщымды насихат жүргізудің пайдасы зор.

Сонымен, Елбасының ойындағы «ЕХРО-ға» дайындық шаралары қай деңгейде, көрме кезінде елорданың келбеті қандай болуы тиіс? 2050 жылға қарай әлемдегі ең дамыған отыз елдің қатарына қосылуды алдына мақсат етіп қойған Тәуелсіз Қазақстанның экономикалық әлеуетін паш ететін, бүкіл әлем оның елордасына көз тігетін тарихи сәтке бас-аяғы 3-4 жыл қалғанын ескерсек, Мемлекет басшысының «Тездетіндер!» дейтіндей жөні бар. Өйткені, алда миллиондаған келушілерді күтіп алып, олардың жүріп-тұруына қолайлы жағдай жасауды айтпағанда, көрме павильондарын салу, елорданың инфрақұрылымын заманға сай жетілдіру сынды қыруар шаруа тұр. Соның бәрін сәтті ұйымдастырған жағдайда ғана әлемдік қауымдастық алдында алаштың абыройы асқақтап, соның есебінен болашақта еліміздің экономикалық қуаты арта түспек.

«Сондықтан, Нұрсұлтан Назарбаев «ЕХРО-2017» көрме нысандарын жобалау жұмыстарын таяу уақытта аяқтап, құрылыс жұмыстарын, көрмеге жауапты тұлғалар жоспарлап жүргендей, келер жылдан емес, 2013 жылдың ішінде-ақ бастап кетуді тапсырды. Әрине, бұл – осыған дейін Астанада көрмеге дайындық жұмыстары мүлдем жүргізілмеді деген сөз емес. Іс-шараны ұйымдастырып, өткізу үшін арнайы құрылған «Астана «ЕХРО-2017» ұлттық компаниясы біраз істі қолға алғанын айтпай кетуге болмас. Бұған дейін не істелгендігі және не істелуі қажеттігі туралы әңгіме қозғап көрелік.»[4].

Дәл қазіргі уақытта көрмеге дайындық жүргізетін ведомстволарды тиімді үйлестіру үшін штат жасақталып, жұмыс жоспары әзірленіп жатыр. Іс-шараны ұйымдастыруға ұлттық компаниядан басқа қалалық әкімдік пен «ЕХРО-ны қолдау қоры» атсалысуда. Көрме қалашығын жобалаумен биыл өткізілетін арнайы тендердің жеңімпазы айналыспақ. Олар қалашықтың сәулеттік келбетін әзірлеуді де өз мойнына алады. Белгілі болып отырғандай, 2017 жылы Астанада өтетін «ЕХРО» көрмесі тұрақты емес, маусымдық форматқа лайықталған. Бұған Қытайдың Шаңқай қаласында ұйымдастырылған көрмені мысалға келтірсек,

жаңылыспаймыз. Әлем халқына есігін айқара ашқан бұл елге туристердің миллиондап ағылуы алған бағыттың дұрыс екенін аңғартатындай. Қазақстанның елордасы да келушілерді осы үлгіде қабылдауды жөн деп тауып отырғандықтан, мұндағы барлық іс-шаралар уақытша сипат алатыны түсінікті. Демек, мәлім етілген 5 миллион адамды қабылдап үлгеру үшін Астана жаз маусымына бар күшті салғаны лазым. Көрме бюджетінің қомақты болуы, яғни, 1,5 миллиард долларға бағалануы сондықтан болса керек. Рас, бұл әзірге нақты емес, болжам ғана. Ғаламдық шара біздің елге қаншаға түсетіні барлық есептер жүргізілгеннен кейін барып, жылдың соңында белгілі болады. Астанадағы көрмені өткізуге дайындық шаралары барысында әлемдік тәжірибенің озық үлгілері зерттелген. Әсіресе, келушілер саны жоспарланған межеден асып түскен Лиссабон, Ёсу сияқты қалалардың сәтті ұйымдастыру жүйесі басты назарда. Айта кету керек, мұндағы павильондар, көрме алаңдары әлі күнге шейін қалаға пайда әкеліп отыр. Ал халық елдің өзге өңірлерінде жаңартылған инфрақұрылымдар мен жаңа көлік жолдарының қызығын көруде

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі.

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. 30 тамыз 1995ж.
2. Баянов Е. «Мемлекет және құқық негіздері» А., «Жеті жарғы» баспасы 2001ж.,
3. Сапарғалиев Г.С., Ибраева А.С. "Мемлекет және құқық теориясы" А. «Жеті жарғы» баспасы, 1997ж.,
4. Сапарғалиев Г.С. "Қазақстан мемлекеті және құқының негіздері" А. «Жеті жарғы», 1994 ж.
5. «Қазақстан-2030» Ел Президентінің Қазақстан халқына жолдауы, Алматы, 1998.
6. Сапарғалиев ҚР-ның конституциялық құқығы, Алматы 1998 ж.

К.е.н. Сурженко Н.В., Ніколова О.А., Сеттаров А.У.
Таврійський Державний Агротехнологічний Університет

МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Вдосконалення організації праці на підприємстві є дуже актуальною проблемою в сучасних умовах господарювання. Одним з напрямів забезпечення правильного використання трудових ресурсів, зменшення витрат у процесі виробництва є чітко побудована організація праці на всіх етапах управління. Керівники підприємств зазначають, що добре організована праця на основі наукових дослідів є визначним чинником збільшення її продуктивності і зменшення витрат у процесі виробництва, що в майбутньому буде визначати конкурентоспроможність фірми.

Можна виділити три основні складові мети організації праці:

- предметна - забезпечення запланованого обсягу виробництва продукції (робіт, послуг) потрібної якості в заданий строк;
- економічна - досягнення мети діяльності за максимальної економічної віддачі кожної одиниці використовуваної живої праці і загальних витрат на виробництво;
- соціальна - в загальному вираженні це гуманізація праці, тобто вдосконалення її умов і змістовне підвищення якості трудового життя, розвиток і реалізація трудового потенціалу робітника[2, с. 40].

В сучасних умовах ринкової економіки потрібне уточнення терміну «організація праці», який становить складний процес правильного поєднання робочої сили з предметами і засобами праці, що забезпечує раціональне їх використання і досягнення необхідних результатів при певних умовах виробництва.

Організація праці – це процес раціональної взаємодії працівників із засобами виробництва та один з одним, яка ґрунтується на визначеному порядку та точній послідовності виконання трудових процесів і спрямована на досягнення високих кінцевих соціально-економічних результатів.

підприємства, високопрофесійним рівнем організації данного виду роботи), надійність (містить у собі зміст процесів, які забезпечують безперервність, регулярний характер процесу надходження прибутку та максимально повне використання його суми на фінансування потреб власного розвитку).

Література:

1. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация : [пер. с англ.] / научн. ред. перевода чл.-кор. РАН И. И. Елисеєва ; гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
2. Зінченко О.А. Управління якістю фінансового результату підприємства / О.А. Зінченко // Економіка та управління підприємствами. – 2010. – № 1(103). – С. 109-114.
3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. – К.: КНЕУ, 2008. – 528 с.
4. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю: монографія / Л.В. Балабанова, Ю.М. Логвіна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2012.- 250 с.
5. Хістієва О.В. Якість прибутку та його вплив на сталий розвиток торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.В. Хістієва; Дон. держ. ун-т. економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 26 с.
6. Чимириш О.В. // Управління якістю прибутку підприємства. Вісник ДонДУЕТ № 3 2003 р.- С. 310-319.

Shaimerden B.A.

Korkyt Ata Kyzylorda State University, Kazakhstan

EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND KYZYLORDA REGION

Abstract. The article the state of export potential in Kazakhstan, as well as in the Kyzylorda region as a summary of resource opportunities in this or that area of management.

Keywords. Export potential, economic resources, social infrastructure, production assets, natural wealth, level, national income, economic growth.

Entry into the world economy for any country is determined by the degree of openness and development of its economy, the content of the export potential, the effectiveness of using certain resources in the economy and trade relations. Therefore, at the present stage, it is the task of its best use and application in accordance with the approaches adopted in developed countries to the formation of export potential. The formation of an "open" economy in Kazakhstan predetermined the need for its further development. The results of the country's industrialization have largely resolved the import substitution process without realizing the potential of export opportunities. Moreover, according to the authors, Kazakhstan's trade and economic relations with other countries indicate that at present the republic's existing potential is not being fully realized.

The concept of "export potential" is often found in both economic literature and business practices. Practically speaking about the same thing, i.e. The concept of "external economic" and "export" potential is used in the literature of the republic beyond its borders, and the subject of activity abroad usually refers to a country or an enterprise. Less common are articles on the experience of foreign trade in a particular region or region. In today's economy, when the process of industrial development of the country is going on more than ever, in our opinion, it is necessary to talk specifically about the region and its possibilities in strengthening the export potential of the whole country.

Mean while, in the process of this study, a need a monographic study of the essence of this issue. In Soviet economic literature, especially in the times of developed socialism, this problem was also widely used in conducting economic research. The essence of the phenomenon was that it meant the combined ability of the branches of the national economy to produce industrial, agricultural products, to carry out capital construction, to transport goods, to provide services to the population, and so on. . It seems that the concept as a whole has not undergone significant changes in the conditions of market economy.

The study of scientific literature has shown that the economic or socio-economic potential is understood as the summary characteristic of resource opportunities in a particular area of management.

In aggregate, economic resources form the potential of either a national economy, a region of the world or the entire world economy. In this sense, we should agree with Z.D. Tazhieva's approach, which notes that "economic potential is a synthetic concept that characterizes the development of economic productive forces and economic relations and consists of some aggregate potential depending on the level of economic entities under consideration, which, in turn, is determined by such features of production systems as the scale and nature of the activity." Thus, it can be said that in the economic concept the economic factors included factors of production (natural and climatic, fixed assets, labor resources) in quantitative and qualitative assessment.

The concrete content and volumes of economic potential, both in general and its component part - the social infrastructure, can not be defined by formal definitions, but disclosed in the course of research on social production. Accordingly, in the economic potential of the productive spheres of activity included qualified personnel, production assets and natural resources, and in the non-productive sphere of activity - the number of employees, material resources, and accumulated material values.

Proceeding from the above, the authors who investigated this phenomenon identified the following three blocks as the main elements:

- the quantity and quality of natural resources. The block "Natural Resources" combines indicators and indicators that characterize: the availability of natural resources in the region, belonging to the components of nature: forest, water, minerals and others, their use in the material and non-material sphere, ecological and economic characteristics of exploitation of natural resources;

Деякі особливості категорії «якість прибутку» розглянуто в працях А.І. Бланка. Однак визначенню сутності, розробленню методики управління та оцінюванню «якості прибутку» у сучасних дослідженнях недостатньо приділяють уваги. Так, у праці зазначено, що якість прибутку – це узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку підприємства.

Зінченко О.А. зазначає, що загальну діяльність підприємства (всі види діяльності підприємства разом: операційна, інвестиційна і фінансова) треба оцінювати за показником якості прибутку, що базується на величині ЕВІТ (прибутку підприємства до сплати відсотків за позичками та податків), а також сукупного капіталу (валюта балансу підприємства). Якість прибутку – це узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку підприємства [2]. Хістева О. здійснює кількісне оцінювання якості прибутку підприємства, поклавши в її основу фінансові підходи і коефіцієнти [5].

Л.А. Бернстайн пов'язує якість прибутку з чинниками, що її визначають, які поділяє на три групи, зокрема ті, що пов'язані з обліковою політикою, можливостями щодо створення резервів для обслуговування активів, підтримки та збільшення рентабельності, рівнем менеджменту на підприємстві. Поняття якості прибутку виникло через потребу надати базу для порівняння прибутку різних підприємств та збагнути з метою оцінки відмінності в якості [1].

Слід зауважити, що категорія «якість прибутку» охоплює не тільки етап формування прибутку, а також етапи розподілу і використання прибутку, оскільки характеризує операційний, інвестиційний і фінансовий прибуток [4]. Якість прибутку як фінансовий процес, що виступає об'єктом управління, має відповідати ряду наступних умов: безперервність функціонування; наявність системи статистичних методів контролю; наявність можливості реального функціонування процесу формування прибутку; наявність реальної можливості вирішувати за допомогою прибутку високої якості технологічних проблем; максимізація прибутку високого ступеня якості [6].

Отже, якість прибутку як об'єкт управління представляє собою сукупність функціональних характеристик, зміст яких відповідає стратегічним цілям підприємства. Основними характеристиками прибутку високої якості є безпека (свідчить про відсутність залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності та наявність власних можливостей у максимально повному обсязі забезпечувати відтворювальний процес на розширеній основі), достовірність (забезпечується кваліфікацією робітників фінансового сектору

Пастушенко А.І.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Україна

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прибуток у ринкових умовах господарювання відіграє ключову роль у діяльності будь-якого підприємства і соціально-економічному розвитку країни в цілому. Тому питання управління прибутком підприємств в умовах ринкової економіки є актуальним як для науковців, так і для практиків.

Головною метою політики управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємства, яка повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників підприємства з інтересами держави. Управління прибутком безпосередньо спрямоване на зростання економічної ефективності розвитку виробництва, яке призведе до стійкого зростання ринкової вартості підприємства. Стратегія управління якістю прибутку є важливим елементом фінансової стратегії, яка базується на процесах інноватизації, виробництва, враховує зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах і є основним напрямком зростання економічної ефективності підприємства. Така стратегія гарантовано дозволяє забезпечити збільшення нових інвестиційних ресурсів і загального рівня економічної безпеки підприємства [3].

Критерієм і показником ефективної діяльності підприємства є прибуток і його якість. Якість формування прибутку визначається стабільністю темпів зростання прибутку, дією позитивних та негативних факторів на його формування, питомою вагою прибутку від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності в результатах звичайної діяльності та іншими характеристиками.

В сучасних умовах господарювання важливу роль відіграють якісні характеристики розвитку підприємства. Тому при управлінні прибутком підприємства важливо враховувати саме цей аспект. Першочерговим стає питання отримання прибутку необхідної якості за заданого його обсягу.

- quantity and quality of labor resources. The block "Labor resources" includes indicators characterizing the social and demographic state of the population: the number and composition, location and movement of the population of the region; Indicators that determine the patterns of population development, which include indicators of reproduction and migration, unemployment and labor productivity, nominal and real wages of one employee; Structure of consumer incomes and expenditures of the population; The state of the sphere of education, science, culture and health;

- level of use of production potential. The level of use of productive potential includes indicators characterizing the state of fixed capital: fixed assets of economic sectors, production capacities, capital investment, etc., which provide a comprehensive description of the technical and technological level of production. How rationally selected and connected to the system and used elements of the economic nature: resources, property, personnel, funds, scientific achievements, as well as determined and satisfied with the need for them to achieve and develop economically significant results for the society, will show an analysis of the economic potential of Kyzylorda Region.

Any society is interested in building up the economic potential to meet its needs and further expand the reproduction on a large scale on a better basis. This is consonant primarily with the problems of economic growth, etc. The higher the magnitude and growth rates of the country's potential, the faster other things being equal, the national income, its consumption and accumulation funds, which determine the level of people's consumption and the rate of expansion of reproduction, should increase. Summarizing the opportunities for economic growth, American scientists McConnell K.R. And Bru S.L. Wrote that "economic growth is defined and measured in two interrelated ways: as an increase in real GNP or PPP over a period of time or as an increase over a period of time of real GNP or PPP per capita. Both definitions are used. For example, if the focus is on problems of military-political potential, the first definition seems more appropriate. But when comparing the living standards of the population in individual countries and regions, the second definition is clearly more preferable. "

The multifaceted nature of such a phenomenon as economic potential requires the use of quantitative and qualitative measurement and evaluation separately. The level of development and use of economic potential can be defined as a possible increase in well-being at the expense of raising the standard of living, the comprehensive development of all members of society while rationally using the

existing aggregate national economic potential. However, it can be implemented fully, partially or not at all. Consequently, it is hardly legitimate to consider the content of the phenomenon inseparably from the level of its use in the public interest.

Material-material predetermination of the resource approach assumes to subdivide it into aspects: scientific and technical, personnel intellectual, investment, information, spiritual, infrastructure potential, organizational and branch character. The latter implies the allocation of industrial, transport, construction, agricultural potential.

At the same time, it should be said that if in the economic literature there is still no specific definition of the economic potential, then it is even more difficult to determine the concept of export potential.

The study allows the export potential to be presented as an integral part of the economic potential, since the external economic sector of any country is an independent subject of economic activity. At the same time, whether it concerns industry, agriculture or other branches of the national economy, the export potential serves as an organic part of each of them. From here one can see the relationship and interdependence of the export potential with the main elements of the country's economic potential, its productive forces, and the economic indicators of the development of society.

In economic literature today there is no clear definition of the concept of "export potential", it can be argued that it arose almost with the advent of foreign trade. Along with the evolution of the world

In economic literature today there is no clear definition of the concept of "export potential", it can be argued that it arose almost with the advent of foreign trade. Along with the evolution of the world economy, the gradual development of scientific and technological progress and the expansion of the scope of its achievements have also improved the methods for ensuring and developing export potential.

The opinion of most scientists is that the need to study the features of export potential is related to the problem of its impact on obtaining the maximum possible socio-economic effect from the development and liberalization of the country's foreign economic relations. Hence the need to push away from the opinion of modern economists engaged in the study of foreign trade.

рекламних оголошень), глибоше дослідження споживчого тренду, правильний вибір цільової аудиторії, удосконалення конкретних маркетингових бізнес-процесів, фокусування на максимальному задоволенні потреб споживачів, оптимізація комунікаційного процесу із споживачем.

Отже, відведення маркетингу належної ролі у стратегічному плануванні на підприємстві сприятимуть підвищенню ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

Література:

1. Балабанова Л. В. Маркетинг : підручник. В 2 т. Т.2/ Л. В. Балабанова ; – 3-тє вид. перероб. і доп. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2011. – 392 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ. под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревського. – СПб. : Питер, 1999. – 896 с.
3. Сухарева Л. О. Контроль маркетингової діяльності підприємства: теорія, організація, методика : монографія / Л. О. Сухарева, І. А. Ангеліна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 198 с.

технологій тощо. Все це сприяє підвищенню рівня соціально-етичної відповідальності підприємств. Водночас розвиток концепції маркетингу на українських підприємствах можна окреслити як перехід від орієнтації на збут до орієнтації на споживача. Нажаль, при умовах стимулювання збуту як найважливішого аспекту маркетингової діяльності, вивченню потреб споживачів не приділяється достатньої уваги. Більшість досліджень ринку, що проводять українські підприємства, є простим збиранням фактів. Лише деякі підприємства намагаються використовувати маркетингові дослідження як підґрунтя для операційного планування своєї маркетингової діяльності.

Як і будь-яка діяльність у економіці, маркетингова діяльність потребує постійного вдосконалення. Зовнішні ринкові умови, споживацькі уподобання, технології виробництва та комунікацій змушують систематично проводити оцінку своїх дій, переглядати маркетингові стратегії і плани, вимірювати результати своєї діяльності. Враховуючи сучасну ринкову ситуацію для активізації власної маркетингової діяльності підприємствам рекомендується здійснювати заходи щодо вдосконалення основних інструментів маркетингу: товарної, асортиментної та цінової політики.

На підставі вивчення інформації, отриманої від споживачів по «зворотному зв'язку» повинне здійснюватися контроль відповідності асортименту і якості послуг вимогам споживачів. Думка споживача – основа формування асортиментної політики. Джерелами такої інформації можуть бути: опитування споживачів, опитування відвідувачів виставок, конференцій, спеціальне анкетування і т.д. Необхідно здійснювати такі заходи на протязі року та передбачити відповідальних за їхнє проведення, обробку і передачу керівництву отриманої інформації.

Сьогодні для підприємств України характерною є політика пасивного ціноутворення, тобто встановлення цін на основі витрат. В умовах розвитку конкуренції між виробниками при формуванні ринкових відносин, одним із способів успішної цінової боротьби для підприємства є формування власної цінової політики, в основі якої лежить маркетинговий підхід.

Таким чином, на теперішній час існують недоліки, які знижують ефективність маркетингової діяльності. До основних напрямків удосконалення маркетингової діяльності підприємств відносяться: впровадження маркетингових інновацій, розробка нової маркетингової стратегії, створення ефективнішої рекламної кампанії (зміна засобів поширення реклами і/або зміст

LIST OF USED SOURCES

1. Абишева Ж.Б. Основные тенденции развития регионов Казахстана // Аналитик. – 2004. – №5. – С. 37-41.
2. Указ Президента Республики Казахстан «О стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2005 гг.» №1096 от 17 мая 2003 г. // www.astana@kazpravda.kz.
3. Назарбаев Н.А. Казахстан на пути ускоренной социальной, экономической и политической модернизации // Казахстанская правда. – 2005. – 18 февр. – С. 1.
4. Назарбаев Н.А. Послание Президента страны народу Казахстана. – Алматы, 2001. – 64 с.
5. Шадинов Р. Проблемы индустриально-инновационного развития // АльПари. – 2003. – №3-4. – С. 98-100.
6. Ставка на регионы // Казахстанская правда. – 2012. – 3 авг. – С. 1-3.
7. Рыночная экономика Казахстана: проблемы становления и развития. – В 2-х томах / Под ред. М.Б. Кенжегузина. – Т. 2. – Алматы, 2001. – 388 с.

Финансови отношения

Соляник Л. Г, Шпиғанович Є.А.

ДВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ПРОЦЕСІ ЗРОСТАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток фінансових інститутів та інтеграція України у світове економічне співтовариство істотно підвищують увагу до інноваційної та інвестиційної діяльності підприємств. Інновації дозволяють створити переваги у найбільш конкурентних галузях економіки. Їх ефективне використання є для країни самим дійовим інструментом реалізації важливих задач соціально-економічного розвитку: забезпечення національної безпеки, захисту навколишнього середовища та якості життя населення. Національна економіка та її реальний сектор в теперішній час переживають кризу. Фінансова нестійкість підприємств реального сектору економіки стала однією з основних перешкод на шляху до їх активної інвестиційно-інноваційної діяльності та стабілізації економічного зростання економіки України. Брак власного капіталу у підприємств реального сектору економіки є головною проблемою інноваційного фінансування, тому наголос доцільно робити на зовнішніх джерелах фінансування. На сучасному етапі розвитку теорії інвестування розроблено й застосовуються різні підходи до визначення оптимальних схем залучення інвестиційних ресурсів підприємствами.

Проблемам дослідження різних підходів щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення інвестиційної діяльності присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: Александера Г., Бромвіча М., Васюренка О., Гітмана Л., Губського Б., Діхтла Е., Дзюбика С., Друкера П., Завліна П., Золотарьова А., Ковальова В., Крейніної Н., Крушвіца Л., Лапко О., Лисяк Л., Морріса Д., Науменкової С., Поручніка А., Стоянової О., Татаренко Н., Фролова П., Хаймана Д., Хейя Д., Шарпа У., Шумпетера Й. та ін. Але питання вдосконалення вибору й оцінки фінансової ефективності інвестиційних рішень, раціонального використання фінансових ресурсів, необхідних для здійснення

Д.е.н. Гармідер Л.Д., Агатіна А.В.

ДВНЗ Український державний хіміко технологічний університет, Україна

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Інтерес до маркетингової діяльності та зацікавленість у ефективному маркетинговому управлінні посилюються в міру усвідомлення все більшою кількістю підприємств того, як саме маркетинг сприяє їхній успішній діяльності на ринку. Ефективність маркетингової діяльності суб'єкта господарювання на самперед визначається досягненням концепції маркетингової взаємодії, а саме: максимальний рівень споживання; максимально широкий асортимент товарів, що надаються споживачам.

Питання ефективності маркетингової діяльності досліджено в працях багатьох вітчизняних і закордонних учених, серед яких: Л.В.Балабанова [1], Ф. Котлер [2], Л. О. Сухарева [3] та ін.

Щоб досягти бажаних результатів, на теперішній час, не існує чітких маркетингових інструкцій за якими слід діяти. В Україні спостерігається тенденція з боку керівництва компаній до впровадження стратегічного управління в діяльності своїх організацій та організації роботи підприємств відповідно до обраної маркетингової стратегії. Але розробляючи стратегію перед усім, необхідно оцінити готовність підприємства до такого стратегічного підходу в управлінні. Крім того, актуальною залишається і проблема кадрового забезпечення маркетингової діяльності. На багатьох підприємствах сформувалася тенденція до «вирощування» кадрів. Багато керівників надають перевагу працівникам з досвідом роботи на певному ринку.

Нажаль, багатьма підприємствами України елементи комплексу маркетингу застосовуються відособлено. Більшість маркетологів керуються інтуїцією у прийнятті рішень або у виборі інструментів впливу на споживачів. У більшості компаній рішення щодо окремих елементів комплексу маркетингу залишається повністю поза увагою. Сьогодні все частіше підприємства ведуть боротьбу за свою частку на ринку в умовах швидкої зміни смаків та уподобань споживачів, загострення конкуренції, розвитку інформаційно-комунікаційних

унеможливиє проведення якісного системного аналізу технічного рівня виробництв та ефективності технологічних змін у галузях народного господарства.

Таким чином, можна констатувати, що за цих умов є мало підстав очікувати інвестиційно-інноваційного сплеску за рахунок зростання власних джерел капіталовкладень. Отже, актуальною проблемою на сьогодні залишається розробка і впровадження загальної методики обліку амортизації на підприємствах. Вирішення цього питання спричинить прискорення уніфікації, сприятиме розв'язанню багатьох питань проведення амортизаційної політики, спростить механізм використання і буде сприяти подальшому удосконаленню системи бухгалтерського обліку України стосовно амортизаційних відрахувань. Одним із підходів до вирішення цієї проблеми є поглиблений аналіз амортизаційної політики підприємства і дій з боку держави.

Проблема активізації діяльності підприємств щодо акумулювання амортизаційних відрахувань та підвищення їх ролі у фінансуванні відтворювального процесу на інноваційній основі є комплексною і залежить від вирішення цілої низки економічних та політичних завдань: законодавчого забезпечення конкурентного середовища; створення принципово нової структури матеріального виробництва; розвитку ринку робочої сили, контролю фінансових потоків при зовнішньоекономічній діяльності підприємств; системного контролю держави за виконанням інвесторами своїх інвестиційних зобов'язань та інших.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukr.stat.gov.ua>.
2. Парнюк В.О. Про підвищення ролі амортизації як джерела інвестицій і регулятора попиту та пропозиції основних засобів// Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №5. – с. 166 – 172.

інноваційної діяльності в умовах активізації глобалізаційних процесів, потребують новітніх наукових досліджень.

Можливість здійснювати інноваційну діяльність у класичному (і законодавчому) розумінні володіють обмежене число українських підприємств. Держава на сучасному етапі не має можливості повною мірою фінансувати фундаментальні дослідження, що є першоджерелом інновацій. Виходом із ситуації, що створилася, може стати здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності промисловими підприємствами.

Основними проблемами, що стримують розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності, є: непогодженість законодавчих актів, відсутність взаємозв'язку між грошово-кредитною, бюджетно-фінансовою політикою й політикою економічного росту, нерозв'язаність проблем технологічного обміну, відсутність тісних зв'язків між наукою й виробництвом, недосконалість системи права інтелектуальної власності. Для їхнього рішення й створення ефективної системи стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств необхідний комплексний аналіз та врахування впливу стимулюючих факторів інвестиційно-інноваційної діяльності, зокрема, впливу фінансового ринку на формування інвестиційних ресурсів підприємств.

Як свідчить досвід країн з розвиненою ринковою інфраструктурою суттєве зростання власного капіталу підприємств відбувається за рахунок первинної емісії цінних паперів (ІРО). На сьогоднішній день серед всіх джерел фінансування розвитку бізнесу ІРО вважається одним з найбільш дешевих і найбільш важливих механізмів на ринках капіталу, який є каналом для отримання нового капіталу й забезпечує залучення фінансування під реалізацію стратегічних інноваційних проектів компанії.

Зарубіжний досвід та аналітична оцінка інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств свідчать про те, що розробляючи інвестиційну стратегію підприємства, з усього розмаїття джерел формування інвестиційних ресурсів варто вибирати найдоступніші та найефективніші, якими за світовим досвідом є ІРО (Initial Public Offering) [1]. В результаті ІРО формується так звана business value - вартість бізнесу, що враховує не тільки верстати і нерухомість, а і якість керування, торгову марку та інші параметри. І, що найважливіше, у ціну компанії наперед закладаються перспективи розвитку компанії та її стратегічні можливості щодо генерування прибутку. Для української компанії проведення ІРО на західному ринку автоматично означає підвищення інвестиційної

привабливості в результаті чого, банки будуть кредитувати компанію дешевше і на великі суми. Слід зазначити, що провести IPO вітчизняними підприємствами за гідну ціну, поки що можна лише на закордонних ринках. І ринок первинних розміщень акцій з цього погляду є одним з перспективних способів залучення іноземного капіталу,

Український бізнес має потребу в довгострокових капіталовкладеннях, необхідних для розвитку економіки і підвищення інвестиційного іміджу країни. Але результати досліджень дозволяють зробити висновок, що в Україні сформувався спекулятивний фондовий ринок, який перебуває у значній залежності від іноземного капіталу й зовнішньоекономічної динаміки. У сучасних умовах фондовий ринок України недостатньо сприяє розвитку інвестиційних процесів в економіці країни [2], що потребує впровадження комплексу заходів для подолання перешкод до IPO для вітчизняних компаній: створення стабільних і передбачуваних правил відносин бізнесу і влади, законодавчої основи для захисту прав власності; ефективної інфраструктури українського фондового ринку; формування сприятливого правового середовища фондового ринку, зміну системи володіння і управління власністю сучасну реструктуризацію підприємств шляхом акціонування.

Література:

1. Річні звіти Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008-2016 рр./ Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>
2. У Україні негативний рейтинг інвестиційної привабливості за французькою класифікацією./ Інформаційне агентство РБК-Україна: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua>.

відрахувань, цільове використання яких на теперішній час не регламентується законодавчо. Зростання інвестиційного потенціалу промислових підприємств в Україні можливо за умови підвищення рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємств; суттєвого покращення фінансового стану та формування оптимальної амортизаційної політики держави в цілому та кожного підприємства. Амортизаційна політика має бути спрямована на підвищення фінансової зацікавленості суб'єктів господарювання у здійсненні інвестицій до основного капіталу за рахунок коштів власних амортизаційних фондів. Саме тому вибір амортизаційної політики підприємства потребує стратегічного підходу, адже амортизаційний процес займає тривалий період та впливає на численні економічні показники.

Як відомо, у світовій практиці амортизаційні відрахування - головне джерело фінансування інвестицій на інноваційний розвиток. За рахунок амортизаційних відрахувань фінансується понад 60% інвестицій в основний капітал. Приблизно на такому самому рівні був цей показник у 80-х роках і в Україні. Але останнім часом амортизація у нашій країні перестала виконувати свою роль – відтворення й оновлення основних виробничих фондів, а амортизаційні відрахування стали використовуватися не за своїм економічним призначенням. Однією з причин такого явища є дефіцит власного оборотного капіталу внаслідок високого рівня податкового навантаження на підприємства. Методи амортизації, затверджені П(С)БО 7, жодним чином не впливають на розмір оподаткованого прибутку, а тому не мають значної практичної цінності. Суперечність між економічною і податковою амортизацією полягає в тому, що навіть набір підприємством податкового методу амортизації і норм для бухгалтерських цілей не ліквідує розбіжності між ними, адже податкові норми і методи будуть застосовані до різних об'єктів при визначенні економічної і податкової амортизації. Отже, відсутність узгодженості між податковою і економічною амортизацією змушує підприємства вести окремо бухгалтерський і податковий облік амортизації основних засобів, оскільки бази для їх визначення і періодичність нарахування відрізняються [2]. За цих обставин актуальною є проблема підвищення ролі амортизаційних відрахувань у фінансуванні відтворювального процесу.

Відсутність в Україні законодавчої бази для проведення державної амортизаційної політики відповідно до «економічної» концепції амортизації руйнує сталий, перевірений часом облік основних засобів та амортизації,

К. е. н., проф., Соляник Л. Г, Шевченко К.І.

ДВНЗ «Національний гірничий університет», Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФІНАНСОВИЙ ВАЖІЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

В умовах глобалізації забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на внутрішніх, так і на світових ринках є необхідною умовою їх ефективного функціонування. Такий результат може бути досягнутий тільки при використанні сучасних технологій, забезпеченні системної технічної модернізації виробництва на інноваційній основі. На жаль, економіка України відрізняється високим рівнем зносу основних засобів виробництва, використанням застарілих технологій, що, у свою чергу, призводить до високого рівня матеріало та трудомісткості продукції вітчизняних підприємств. Критичний знос інфраструктури і виробничих фондів в Україні (рис.1), низька інноваційна активність вітчизняних підприємств не забезпечують умов для їх стійкого економічного розвитку та потребують нового етапу індустріалізації й принципово нової структури матеріального виробництва шляхом здійснення масштабних процесів повної заміни та модернізації основних фондів.

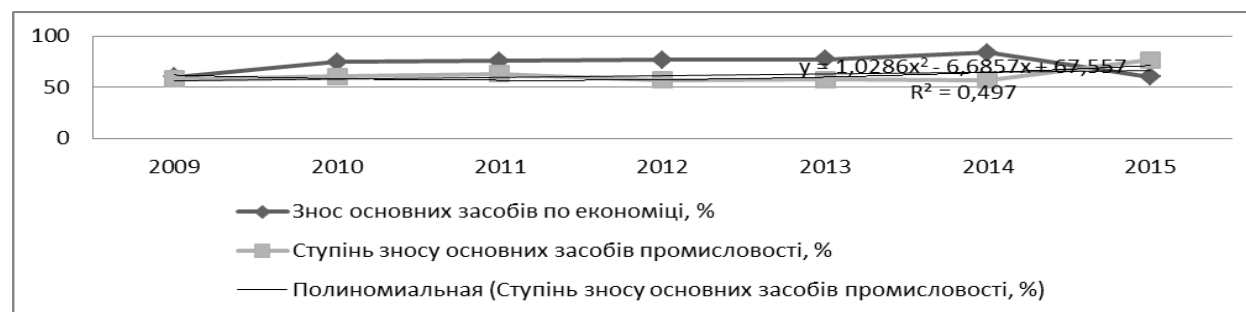


Рис. 1. Коефіцієнт зносу основних засобів по економіці та промисловості України, % (побудовано за даними джерела [1])

Фінансовою основою процесу інноваційного розвитку підприємства є, насамперед, формування власних джерел фінансування у формі прибутку та акумульованих у певних фондах фінансових ресурсів амортизаційних

Аймурзина Б.Т.

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің «Қаржы» кафедрасының меңгерушісі

Берстембаева Р.К.

Л.Н. Гумилёв атындағы Еуразия ұлттық университетінің «Қаржы»

Мукашева Г.М.

С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің

БАНКРОТТЫҚҚА ҰШЫРАУ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫНДАРМЕН АНТИКРИЗИСТІК БАСҚАРУ ФОРМАЛАРЫ МЕН ӘДІСТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ

Аннотация. Қазақстандағы антикризистік басқару тәжірибесі қазіргі жағдайларды ескере отырып, түзетуді талап етеді. Мақалада оны жетілдірудің мүмкін бағыттары ұсынылды.

Кілттік сөздер: банкроттық, қайта құру, антикризистік басқару, реинжиниринг.

Қазіргі жағдайда әлемдік экономикалық дағдарыс Қазақстанның корпоративтік сектор қызметіне теріс әсерін тигізді. Әлемдік тауарлық нарықта бағаларды төмендету, несилендіру шарттарын қатаңдату және ішкі сұранысты төмендету – бұның барлығы корпоративтік сектордың қаржылық жағдайын төмендетіп жіберді. Корпоративтік сектордың жалпы активтерінің 30%-ын құрайтын, шағын кәсіпорындардың қызметінің күрт нашарлауынан, көрсеткіштерінің негізгі төмендеуі туындаған.

Ең маңызды проблемалардың бірі болып, кәсіпорындардың төлем қабілеттілігінің жоқтығын дер кезінде анықтау мен олардың жағдайын болжау үшін қаржылық сауықтыруды уақытында ұйымдастыру болып табылады. Көптеген кәсіпорындар терең жасырын банкроттық жағдайында болып отыр. Ал ол болса қаржылық-шауарышлық қызметті жалғастыруға қабілетсіз болуға әкеп соғады және өңірлік және жалпыэкономикалық дәрежеде өндірістік потенциалын төмендетеді. Мұндай жағдайларда өзекті мәселе болып, кәсіпорынды антикризистік басқару саясатының тиімділігін көтеру болып табылады.

Қазақстанда қолданылып жатқан антикризистік басқару мен банкроттық процедуралардың талдауы қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Дәрменсіздік тетік механизмдерін пайдалану нәтижесінде қайта құру емес, тарату тәртібінің көп көлемде басым болуы – дәрменсіз борышкердің төлем қабілеттілігін қалпына келтіру үшін кеш болып табылады дегенді көрсетеді. Біздің көзқарасымыз бойынша осы жағдайлар кезінде тиімдісі тарату емес, дәрменсіз борышкерлердің нарықтық сиымдылығын қалпына келтіру мақсатында кәсіпорынды қайта құру болып табылады.

Банкроттық институты ұлттық экономиканы сауықтыру үшін, меншік иелері мен кредиторлардың құқықтарын қорғау үшін банкроттық процедураларын реттеу облысында мемлекет үстемдігін күшейту керек.

Кәсіпорынды антикризистік басқару саясатын жетілдіру үшін келесі бағыттарда жүргізу қажет:

- банкроттық процедура мониторингі мен мемлекеттік бақылауды күшейту;
- мемлекеттің маңыздылығы мен қазіргі кезеңдерде оның рөлінің төмендеуін сақтай отырып, бизнестің өзін – өзі реттеу әрекетін құру;
- кәсіпорынды қайта құрудың жаңа тәсілдерін әзірлеу және оларды жүзеге асыру.

Ұлттық экономикада банкроттық процедураларды мемлекеттік басқару жүйесін күшейту тек экономикалық маңызды кәсіпорындардың ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік маңызды кәсіпорындардың да төлем қабілетсіздігіне мониторинг жүргізуді көздейді. Қолданыстағы тәжірибеде мониторингке шаруашылық субъектілердің тек шағын шеңбері ғана бейім. Ең қажеттісі кәсіпорындардың кең ауқымдылығы деп санаймыз. Сонымен қатар, мемлекеттік бақылау мен мониторингтің жүзеге асуы антикризистік басқарудың кең инфрақұрылымын қамту қажет. Тиісінше, кәсіпорынның төлем қабілетсіздігі туралы күдік пайда болған ақпараты бар мемлекеттік органдар мен коммерциялық құрылымдар берілген ақпараттарды тереңірек зерттеуді жүзеге асыру үшін уәкілетті мемлекеттік органдарға хабарлайды.

Қасақана банкроттықтың алдын алу үшін мемлекеттік басқару жүйесі ұсынады:

- шығарылған борыштық бағалы қағаздар қозғалысының және ақшалай қарыздық қозғалыстың мониторингі,
- вексель және мүлік түріндегі қарыздық қозғалысты бақылау,
- конкурстық массаны бөлу кезінде ақша ағымын бақылау.

З розвитком науково-техічного прогресу проблема якості не спрощується, а стає складнішою. Тому вирішувати її традиційними методами, тобто лише шляхом контролю якості готової продукції, практично неможливо. Повинен бути комплексний, системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи управління якістю.

Таким чином, проблема забезпечення якості продукції є комплексною: науковою, технічною, економічною і соціальною, і у вирішенні її повинні приймати участь висококваліфіковані спеціалісти, які вільно володіють сучасними методами управління якістю, незалежно від того, в якому секторі вони працюють: державному чи приватному, на великих підприємствах чи в малому і середньому бізнесі, тому що загальні принципи організації і забезпечення високої якості продукції та послуг не залежать від розміру підприємства. [3]

Список джерел

1. Бичківський Р.В., Столярчук П.Г., Гамула П.Р. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація: Підруч. — Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2005. — 500 с.
2. Кириченко Л. С, Мережко Н. В. Основи стандартизації, метрології та управління якістю: Навч. посіб. — К.: КНТЕУ, 2001. — 446 с.
3. Кириченко Л.С, Чуніхіна Н.М. Сертифікація та якість продукції в сучасних умовах господарювання. — К.: КДТЕУ, 2009. — 501 с.

його іспитів, але й в експлуатації, а для складних видів устаткування – з наданням визначеного гарантійного терміну після установки устаткування на підприємстві замовника.

Тому управління якістю продукції стало основною частиною виробничого процесу і спрямовано не стільки на виявлення дефектів або браку в готовій продукції, скільки на перевірку якості виробу в процесі його виготовлення та експлуатації. Саме тому обрана проблематика дослідження є вельми актуальною на даний момент.

Найбільш характерною рисою роботи більшості сучасних підприємств є зростання технічного рівня якості продукції. В умовах високої насиченості ринку, виробництво високоякісної продукції є одним із чинників успіху. Саме якість визначає ступінь виживання підприємства, темпи науково-технічного прогресу, економію всіх його видів ресурсів, які використовуються підприємством.

Властивості, які визначають якість продукції, можуть характеризуватися:

- параметрами якості (кількісна характеристика якості);
- ознаками якості (якісні характеристики).

Необхідність поліпшення якості продукції в сучасних умовах диктується такими обставинами як:

- потребами науково-технічного прогресу;
- споживчих запитів населення;
- нестачею або обмеженістю природних ресурсів;
- підвищенням значення матеріального стимулювання в ринкових умовах, коли кожна людина, яка краще працює, може придбати за свою платню більш високоякісний товар;

- розвитком зовнішньої торгівлі. [2]

При цьому необхідно враховувати те, що підвищення якості продукції задача довгострокова і безперервна. Рівень якості продукції не може бути постійною величиною. Вироби залишаються технічно прогресивними, зручними, красивими, модними до тих пір, доки їм на зміну не придуть нові, ще більш досконалі, що обумовлено науково-технічним прогресом в науці і техніці. Але на кожному часовому етапі якість продукції повинна бути оптимальною, тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів при відносно мінімальних затратах на її досягнення.

Бұл дегеніміз, антикризистік басқарудың қолданыстағы инфрақұрылымы берілген салада оған қаржы нарығына маманданған мемлекеттік органдарды тартумен кеңейтілуі керек.

Біздің көзқарасымыз бойынша, борыштар қозғалысын мемлекеттік бақылаудың жүзеге асырылуы әлдеқайда тиімді болады, егер кәсіпорын бағалы қағаздарды шығарып, оларды әрі қарай ашық нарықта орналастыруды көздей отырып несиелік активтерді өздеріне тартса. Сондықтан, қаржылық қызмет көрсетуді дамыту саласындағы жүзеге асырылып жатқан мемлекеттік саясатпен бірге, кәсіпорындарды ашық нарықта міндеттемелерін орналастыру арқылы кредиттік активтерді тартуға міндеттеу қажет.

Банкроттық процестерді мемлекеттік бақылау жүйесін күшейтумен қатар, мемлекет антикризистік басқару саласындағы өз қызметтерін жетекші кәсіби антикризистік басқару органдарына тапсыруы қажет. Яғни максималды түрде банкроттық нарықта бизнестік өзін – өзі реттеу қамтамасыз етілуі қажет. Зерттеушілер атап өткендей [2], әлемдік тәжірибеде өзін – өзі реттеу – бұл мемлекет өздерінен нарықты оперативті басқару міндеттемелерін алып тастап, мамандардың мүмкіндіктерін кеңейтетін модель болып табылады.

Сонымен қатар, кәсіпорынды дағдарыстан шығарудың бір жолы ретінде реинжинирингті атап өтуге болады. Ол ұйымдасқан бірліктерге емес, процестерге баса назар аударады. Персоналдарды антикризистік қызметке мотивациялау жүйесін құру келесі іс-шараларға негізделеді:

бірдей кәсіби билігі бар қызметкерлерді топ бойынша немесе процестік командалар құру арқылы ранжирлеу;

ұжымда жағымды моральды – психологиялық климатты қамтамасыз ету механизмін құру;

жұмыстың соңғы және аралық мақсаттарын, тиісті сыйақыларын айқын анықтау;

қызметкерлерді бағалауда, оларға сыйақы тағайындауда және мін тағарда тең көзқарасты қамтамасыз ету;

кадрларды жұмысқа орналастыру үшін барынша икемді жұмыс ұйымдастыру жүйесі және ұжым мүшелерінің жұмыс режимінің ыңғайлылығы;

еңбекақы төлеу бойынша кепілдіктер.

Реинжиниринг қызметкерлерді бөлімшелерге бөлудің орнына оларды командаға біріктіруді көздейді. Процестік командалар цехтар мен бөлімшелерден тұратын басқарудың ескі құрылымын ауыстырады. Кәсіпорын қызметі процесс және командаларды орындаушылар төңірегінде ұйымдастырыла бастайды.

Сондықтан, қызметкерлер өздеріне керектің барлығымен өзара іс – қимыл жасайды. Ал нақты мәселені жүзеге асырушылардың барлығы бақылау құқығына ие.

Жалпы, реинжиниринг кәсіпорынды басқарудың тік құрылымынан көлденең құрылымына, ал мамандандырылған қызметкерлерді – көп функциялы қызметкерлерге ауыстыруды көздейді. Реинжиниринг нәтижесінде басқару деңгейлерінің саны біршама азаяды. Солармен қатар, тар функционалды облысқа жауап беретін менеджерлер саны бірден қысқарады. Жоғарғы басшылықтың алдында жауапкершілікті процесс басқарушысы алады. Ал жоғарғы басшылық әр түрлі процестердің координациясына жауап береді[3].

Өкінішке орай, қазіргі жағдайда Қазақстанда реинжиниринг дұрыс дамыған жоқ. Тұрақсыздық жағдайында және шығындарды азайтуда жұмыс берушілер жалақы деңгейі мен қызметкерлерді қысқарту арқылы шығындарды азайтуды жөн көреді. Біздің ойымызша, бұл тәжірибе қолайсыз. Мұндай жағдайда мемлекет арнайы органдар арқылы еңбек заңнамасының бұзу шарттарын аңдуға және жұмыс берушілер атынан халыққа қажетті қауіпсіздікті қамтамасыз етуге міндетті. Реинжиниринг тәжірибесін енгізу, кәсіпорындарға кадрлық саясатты және персоналдарды басқаруды талдау негізінде кризистік жағдайлардың салдарын жеңілдетуге мүмкіндік береді.

Сенім кризисін шешу барысында мемлекетке, ең алдымен, қаржылық жүйені қажетті кепілдендіру жүйелерімен және қаражаттарды қайтаруды сақтандырумен қамтамасыз етуі қажет. Қолданылып жатқан шаралар, шешім тек белгіленген кәсіпорындар мен банктер пайдасына шешіледі деген ой туындамас үшін қоғамға, салық төлеушілерге және бизнеске түсінікті болуы қажет. Бұндай ұстаным батыс елдерінде антикризистік шаралардың ең маңызды бағыттарына айналған. Ол жақта антикризистік бағдарламалар экономикалық субъектілердің қаржылық жауапкершіліктерін қарастырады. Осылайша АҚШ, Австралия, Батыс Еуропа елдері қатаң принциптерді ұстанады:

менеджерлер өздерінің қателіктері үшін төлем жасауы қажет;

салық төлеушілер қаржы корпорацияларының қателіктерін төлеуге міндетті емес;

мемлекеттік көмектерді бөлу механизмі масималды түрде мөлдір болуы тиіс[4].

Дамыған елдер антикризистік қаражат шығыстарын бақылауға арнайы институт құрады. Қазақстанда жаңа құрылымдар туралы емес, қолданыстағы барлардың қызметін үйлестіру туралы айту керек. Маңыздысы, бақылау ведомствалық нормативтерді орындау талаптарының көптігіне шашылмауы қажет.

Икономиката на предприятието

Мехеда Н.Г. , Таран В. В.

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ І МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Найважливішим джерелом зростання ефективності виробництва є постійне підвищення технічного рівня і якості продукції, що випускається. Але не кожне підприємство затрачає свої матеріальні та інші ресурси на постійне поліпшення якості і модернізацію технологій. Такі організації намагаються утримувати свою продукцію на постійному досить високому рівні якості. У цих цілях створюється відділ управління і контролю за якістю продукції, що випускається.

Якість продукції одна з найактуальніших проблем на сьогоднішній день і будь-яке підприємство, яке має своєю метою, завоювати більший сегмент ринку вкладає велику кількість коштів саме в якість виробленої продукції.

Поняття якості є одним з найскладніших, серед тих, що досліджуються вченими-науковцями, тому досить важко однозначно сформулювати її визначення та значення, так як дане поняття можна віднести до різноманітних об'єктів.

Під якістю продукції найчастіше розуміють сукупність її властивостей, які зумовлюють рівень здатності задовольняти певні потреби споживачів відповідно до їх призначення. Також якість можна охарактеризувати як сукупність характерних форм, зовнішнього вигляду й умов застосування, якими повинні бути наділені товари відповідно до свого призначення. [1]

Якість продукції є одним з важливих засобів конкурентної боротьби, завоювання й утримання позицій на ринку. Тому підприємства приділяють особливу увагу забезпеченню високої якості продукції, установлюючи контроль на всіх стадіях виробничого процесу, починаючи з контролю якості використовуваних сировини і матеріалів і закінчуючи визначенням відповідності випущеного продукту технічним характеристикам і параметрам не тільки в ході

лицими, постоянно проживающим на ее территории (выездной туризм), рассматриваются как услуги, реализованные на территории Республики Казахстан, следовательно, у турагента возникает НДС с комиссионного вознаграждения;

при реализации казахстанскими турагентами казахстанского турпродукта, сформированного казахстанским туроператором, гражданам Республики Казахстан и лицам, постоянно проживающим на ее территории, у казахстанского турагента возникает НДС с комиссионного вознаграждения.

Таким образом, освобождение от НДС возможно только при реализации туристического продукта иностранным гражданам или лицам, постоянно проживающим за пределами Республики Казахстан. Остальной оборот туроператоров и турагентов подлежит обложению НДС [5].

Работы, услуги, предоставленные нерезидентом, не являющимся плательщиком НДС в Республике Казахстан, являются оборотом налогоплательщика Республики Казахстан, и подлежит обложению НДС.

Список использованной литературы:

1. Никитинский Е.С., Вуколов В.Н. Формирование индустрии туризма в Казахстане за годы государственной независимости // Матер. Междунар. науч.-практ. конф. – Астана, 2006. – С. 215-220.
2. Ердавлетов С.Р. История туризма. Развитие и научное изучения. – Алматы, 2003. – 215 с.
3. Закон «О бухгалтерском учете и отчетности» №284 от 28.02.2007 г.
4. Закон «О налогах и обязательных платежах» с учетом изменений на 01.01.2017 г
5. Закон Республики Казахстан «О туристской деятельности в Республике Казахстан» от 05 июля 2008 года N 59-IV.

Егер де қарыздарды басқарудың қазақстандық жүйесіне назар аударсақ, онда әлемдік экономикада кризистің келуіне дейін, берілген институт нақтысында субъектілердің проблемаларын шешу барысында қолданылмағанын айта кету керек. Бұл ресми процедураларға қалай қолданылса, соттан тыс әдістерге де тең дәрежеде қолданылады.

Банкроттық туралы Заңнаманы одан әрі жетілдіру барысында банкроттың мүлкін қорғауға бағытталған нормалар мен ережелерді қатайту қажет. Банкроттық туралы заңнамаға репрессивті мінез көрсетпей ақ, борышкердің мүлкін қайтару бойынша, ең алдымен, борышкерлер мен кредиторлардың залалдарына шешілген басшылардың субсидиялық жауапкершілігін енгізу және қамтамасыз ету арқылы жаңа қатаң нормалар енгізу қажет.

Банкроттық туралы заңнамада тағы бір маңыздысы, ол оңалту және тарату процедураларының арасындағы қарым – қатынас. Бұл жерде администрациялық және банкроттық механизмін қамтамасыз ететін экономикалық әдістер арасындағы қарым – қатынастарды да айта кету керек. Банкроттық тек қана нарықтық механизмнің міндетті құрылымы ғана емес, өзі де нарықтық механизм болып табылады. Бұл – оның қызметі коммерциялық қызығушылыққа, процедура қатысушыларының, не кредиторлардың, не дебиторлардың экономикалық пайдасына негізделуі керек дегенді білдіреді. Алайда, бүгінгі күні, елімізде бұл талаптар локомативтерде, процедура жүргізушілердің инициаторларында, сақталмайды. Көп жағдайда мемлекеттің, мемлекеттік басқару органдардың қолдауымен процедуралар іске асады.

Қазақстанда посткризистік қалпына келтіру бағдарламасы (бәсекеге қабілетті кәсіпорындарды сауықтыру) жобаланды және жүзеге асырылып жатыр. Оның мақсаты бәсекеге қабілетті кәсіпорындардың төлем қабілеттілігін қалпына келтіру, қызмет етіп жатқан бәсекеге қабілетті өнеркәсіптерді сауықтыру, максималды түрде мүмкін болатын жұмыс орындарын сақтау болып табылады.

Бағдарламаны іске асыру бұл іс – шаралар кешенін және оны іске асырудың механизмін ұсынады. Бағдарламада оның қатысушылары мен ұйымдастырушылық механизмне арналған процедуралар нақты анықталған. Бағдарлама келесідей мемлекеттік қолдаулардың келесідей шараларын қарастырады:

қолданыстағы бар несиелер немесе лизингтік операциялар, Қазақстан қор биржасында орналастырылған облигация бойынша купондарға субсидиялар;

салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерін кешіктіріп төлеуге мүмкіндік беру;

салықтық ынталандыру;

стратегиялық инвестор іздеуге көмек;

4 жылға дейін кепілдік тапсырыстарды қамтамаыз ету;

Қаржыландыру көзі болып республикалық бюджет болып табылады[6].

Көптеген аналитиктардың пікірі бойынша, кризис позитивті әсер де қалдырады, яғни, ол экономиканы сауықтыруға көмектеседі. Менеджменті мықты кәсіпорындар нарықта өздерін тұрақты орнын қалыптастыра алады. Ал әлсіздері банкроттыққа ұшырайды. Сонымен қатар, мемлекет процедураларды реттейтін заңдылықтарды міндетті түрде қадағалап отыруға міндетті.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР:

1. Отчёт о финансовой стабильности за 2013 год // Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан <http://www.nationalbank.kz>
2. Еньков А.Ю. Саморегулирование бизнеса в России: государство передаёт предпринимателям функции допуска на рынок // Антикризисное и внешнее управление. – 2009. - №4, С. 43-45
3. Избасарова Б. Реинжиниринг: зарубежная и казахстанская практика – Вестник Финансовой академии, №3, 2011 г., с.19
4. Иманалиев Б.Ж. Самые эффективные сделки М&А // Финансовый менеджмент, №2, 2010 г., с.16
5. Ахметов А.Ж. Зарубежная практика реструктуризация: достигнутый синергетический эффект // Бизнес и власть, 2011 г., с.3
6. Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий) // Утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 4 марта 2011 года № 225

Корреспонденция счетов расходов на видео- и телерекламу имеет вид:

Д-т 7110 – К-т 3310 – стоимость изготовления рекламного видеоролика;

Д-т 1420 – К-т 3310 – НДС за изготовление видеоролика.

Если видеоролик планируется использовать более 1 года, то он сразу же из разряда краткосрочных активов переходит в разряд долгосрочных активов предприятия.

Представительские расходы относятся на вычет в пределах норм, установленных постановлением правительства РК от 14.03.11 г. № 226.

К представительским затратам относят затраты на:

- оплату проживания и транспортных затрат до пункта назначения лиц, приглашаемых в Республику Казахстан для участия в мероприятиях;
- официальные обеды, ужины, кофе-брейки, фуршеты;
- музыкальное сопровождение при проведении официальных приемов;
- приобретение сувениров и памятных подарков;
- автотранспортное обслуживание; е) оплату услуг переводчиков;
- аренду зала [3].

Обложение НДС услуг в сфере туризма проводится в следующем порядке [4]:

По въездному туризму:

услуги казахстанских туроператоров по реализации своего турпродукта туристам, являющимся гражданами иностранного государства или постоянно проживающим за пределами Республики Казахстан (въездной туризм), в том числе турагентов, рассматриваются как услуги, реализованные за пределами Республики Казахстан, в связи с чем стоимость турпродукта не облагается НДС в Республике Казахстан;

услуги турагентов по реализации казахстанского турпродукта, сформированного казахстанским туроператором, туристами, являющимися гражданами иностранного государства или постоянно проживающим за пределами Республики Казахстан (въездной туризм), в том числе через иностранных турагентов, также рассматриваются как услуги с чем комиссионное вознаграждение турагента не облагается НДС;

По выездному туризму:

услуги по реализации иностранного турпродукта казахстанскими турагентами туристам, являющимися гражданами Республики Казахстан, и

журналах, вестники). Корреспонденция счетов расходов на печатную рекламу имеет вид:

Д-т 7110 – К-т 3310 – размещение рекламного объявления в газете или журнале;

Д-т 1350 – К-т 3310 – заказаны и получены рекламные брошюры;

Д-т 1420 – К-т 3310 – НДС по приобретенным брошюрам.

Как правило, турфирмы вручают клиентам рекламные сувениры (ручки, блокноты, пакеты и т.д.). В таких случаях с 1 января 2013 г. применяется следующая норма налогового учета: «безвозмездная передача либо дарение товара в рекламных целях, стоимость единицы которого не превышает 5-кратного размера месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на дату передачи либо дарения товара; передача либо дарение товара в рекламных целях, стоимость единицы которого не превышает пяти месячных расчетных показателей, не является оборотом по реализации, и, соответственно, не облагается НДС.

Если же туристическая фирма раздает достаточно дорогие рекламные сувениры, стоимость которых превышает 5 МРП, то их стоимость подлежит обложению НДС.

Ниже представлена корреспонденция счетов расходов на проведение рекламных акций:

Д-т 1350 – К-т 3310 – приобретена сувенирная продукция;

Д-т 1420 – К-т 3310 – НДС по приобретенным товарам отнесен в зачет;

Д-т 7110 – К-т 1350 – списана стоимость рекламных товаров в пределах 5 МРП;

Д-т 7110 – К-т 1350 – списана стоимость товаров на сумму, превышающую 5 МРП;

Д-т 7110 – К-т 3130 – начислен НДС с суммой, превышающей стоимость 5 МРП;

Д-т 5410 – К-т 7110 – закрытие отчетного периода.

Турфирмы часто заказывают видеоролик для демонстрации по телевидению. Кроме того, видеоролики демонстрируются в офисах турагентов и туроператоров. Если ролик предполагается демонстрировать в течение 1 года, или по истечении года он утрачивает актуальность, то его стоимость списывают на расходы по реализации.

Лобанов А.В.

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «ХАИ»

г. Харьков, Украина

К ВОПРОСУ О ПРОГНОЗИРОВАНИИ КУРСА USD/UAH В УКРАИНЕ

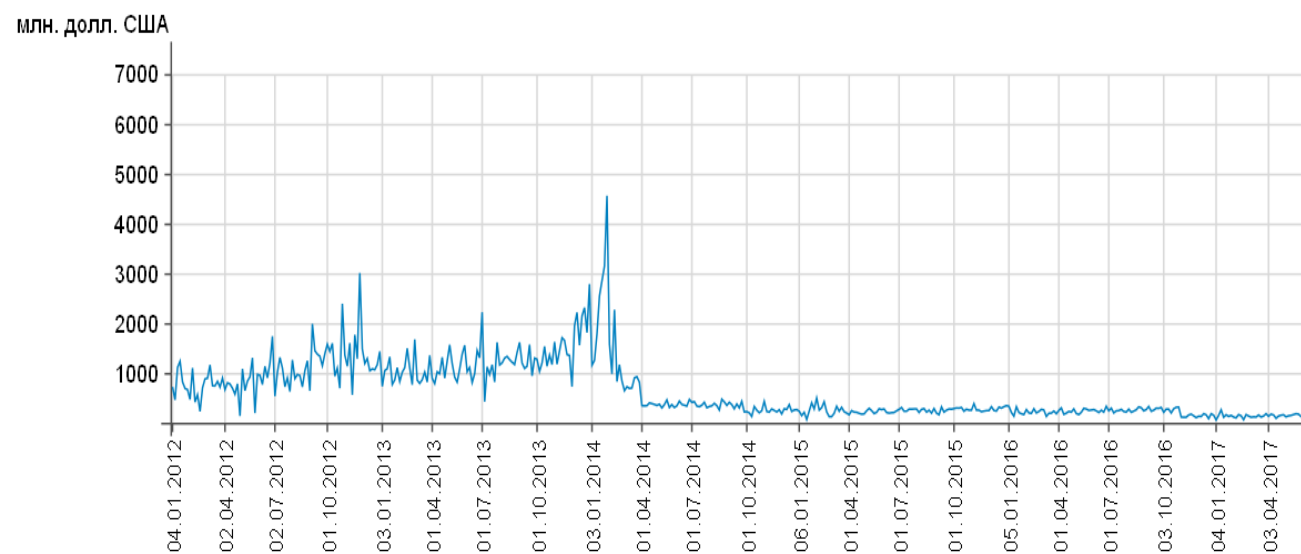
Прогнозирование валютного курса имеет важное значение как в финансовой, так и в хозяйственной жизни страны. Укрепление курса национальной валюты выгодно импортерам, позволяя купить иностранные товары за меньшую сумму в национальной валюте. И, наоборот, обесценивание национальной валюты выгодно экспортёрам, позволяя получить дополнительные доходы от экспорта. В то же время инвесторы будут стремиться продать свои активы в национальной валюте и купить активы в иностранной валюте.

Как же происходит формирование валютного курса в Украине? Поскольку гривна относится к ограниченно (частично) конвертируемым валютам, она имеет ограничения при обмене на другие валюты. Также применяются специальные валютные ограничения по отдельным видам операциям для ее резидентов.

Поскольку в Украине нет валютной биржи, обмен валюты происходит на межбанковском валютном рынке Украины (сокр. МВРУ). МВРУ – это межбанковская торговая площадка, на которой происходит покупка-продажа валюты между банками. На МВРУ обмениваются крупные суммы, ежедневно через межбанк проходят по несколько сотен миллионов долларов США (см. рисунок 1).

Официально МВРУ называется «Система подтверждения сделок на межбанковском валютном рынке Украины». Работать в системе имеют право организации, имеющие соответствующую лицензию НБУ. Для работы на МВРУ применяют две электронные системы расчётов - Reuters Dealing и UkrDealing. С их помощью банки формируют заявки и отправляют их на обработку.

Торговля ведется по рабочим дням, с понедельника по пятницу. Торговая сессия ограничена временными рамками с 10:00 до 17:00, при этом регламент внутренних операций установлен с 10:00 до 14:00, а регламент межбанковских операций проходит с 10:00 до 17:00. Именно по этой причине НБУ публикует информацию о средневзвешенном



(источник: <http://index.minfin.com.ua>)

Рис. 1 - Динамика объемов продаж валюты на МВРУ с 2012 по 2017гг.

курсе после 14:00, когда завершается время регламента внутренних операций.

По итогам торгов, озвучиваются курсы валют на межбанке. Можно встретить три различных курса МВРУ:

- курс ASK – цена предложения, или самая низкая цена, по которой существовала возможность купить валюту. Это нижний предел курса, самая дешевая заявка, которая была удовлетворена.

- курс BID – это цена спроса, или самая высокая цена, по которой существовала возможность купить валюту. Это верхний предел курса, по которому была заключена сделка на покупку валюты. Показательна с точки зрения анализа угроз девальвации валюты.

- средневзвешенный курс (как правило – официальный курс НБУ). Цена, определяемая путем нахождения средневзвешенного курса по всем закрытым заявкам. Наиболее точно характеризует картину на валютном рынке, показывая, какой курс реально используется на рынке для заключения сделок чаще всего. Действительно, если посмотреть динамику средневзвешенного курса гривны к доллару США в «Система подтверждения сделок на межбанковском валютном рынке Украины» и официального курса НБУ за период с 2012 года по май 2017 г., можно заметить практическое совпадение графиков (см. рисунок 2 и рисунок 3).

Ценообразование туристической фирмы напрямую зависит от профиля ее деятельности. Если это турагент, работающий за комиссионное вознаграждение, то агентское вознаграждение должно покрывать постоянные издержки предприятия. Если это туроператор, то он должен правильно определить точку безубыточности предприятия, после чего туроператору необходимо провести изучение рынка и цен на такие же услуги у конкурентов. На основании этих данных необходимо установить цены на свои туристические продукты так, чтобы они оставались конкурентоспособными. Кроме того, в расчетах необходимо предусмотреть агентские вознаграждения турагентов.

Для правильного определения стоимости такого продукта можно рекомендовать применять метод позаказной калькуляции. Когда бухгалтер, кроме переменных издержек, должен подробно учесть накладные расходы своей фирмы, а именно:

- расходы на международные и междугородные переговоры;
- прямые затраты на оплату труда;
- административные расходы.

Обычно используют несколько видов рекламы:

- наружная визуальная реклама (рекламные щиты, вывески, специализированное рекламное освещение);
- печатная реклама в газетах, журналах, а также выпуск брошюр;
- проведение рекламной акции;
- видео- и телереклама.

Многие предприятия заказывают и устанавливают рекламные щиты, вывески и световое оборудование. Срок использования этих предметов превышает 1 год, и они подлежат отнесению в состав основных средств предприятия. Списание их будет производиться путем начисления амортизации;

Корреспонденция счетов расходов на рекламу имеет вид:

Д-т 7110 – К-т 2420 – начисление амортизации по рекламному щиту (билборду, табло и т.д.);

Д-т 7110 – К-т 1430 – расходы по оплате за размещение наружной рекламы.

Печатная реклама в газетах, журналах, а также выпуск брошюр относится к текущим расходам предприятия реклама в печатных изданиях (газетах,

финансовой отчетности, подлежат признанию в прибыли ли убытке в том периоде, в котором они возникают».

Денежные статьи – имеющие единицы валюты, активы и обязательства к получению или выплате в фиксированных или определяемых суммах единиц валюты. И наоборот, основной отличительной чертой неденежной статьи является отсутствие права на получение (или обязательство по предоставлению) фиксированного или определимого количества единиц валюты.

Проводки по учету курсовой разницы очень просты: Д-т 1210 – К-т 6250 (Д-т 7430 – К-т 1210) – начислена курсовая разница (положительная или отрицательная).

В соответствии с МСФО 21 следует различать курсовые разницы, возникающие в капитале предприятия. Например, если туроператор владеет гостиницей за рубежом, такой компонент был приобретен и учитывается в иностранной валюте. Курсовая разница, возникающая в результате учета такого объекта, признается непосредственно в капитале (п.30, 31 МСФО 21). Они не оказывают влияния на прибыли, убытки предприятия за отчетный период.

В бухгалтерском учете целесообразно использовать рыночный курс обмена валюты. Это не противоречит международным стандартам, соответствует действительности и согласует с Налоговым кодексом РК.

Рыночный курс обмена валют определяется как средневзвешанный курс тенге к иностранной валюте, сложившимся на торговой сессии Казахстанской фондовой биржи.

В МСФО 21 понятие суммовой разницы отсутствует, то есть с 1 января 2011 года разницы при обмене валюты в бухгалтерском учете считаются курсовыми и подлежат учету в общеустановленном порядке.

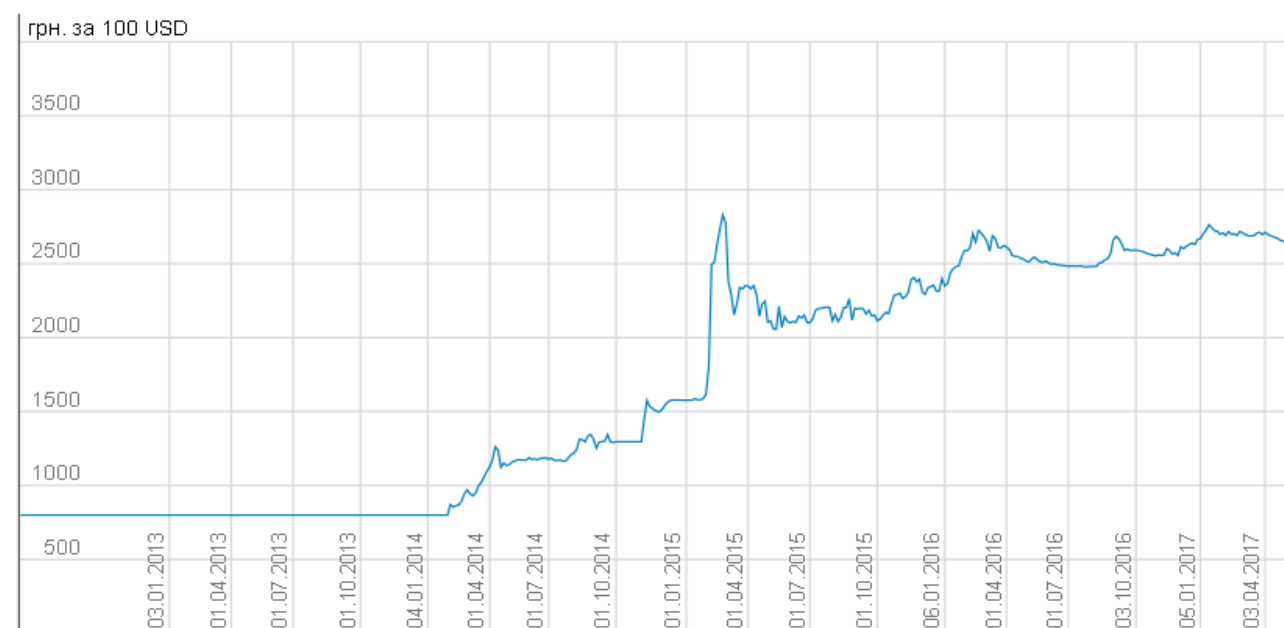
Курсовая разница, и возникающая в результате пересчета иностранной валюты в кассе и по валютным счетам, не являются операцией, совершаемой в иностранной валюте, и, соответственно, данная курсовая разница не учитывается в целях налогообложения.

При покупке или продаже иностранной валюты возникают доходы/расходы от указанных операций, которые не признаются курсовой разницей и учитываются в целях налогообложения в общеустановленном порядке.



(источник: <http://index.minfin.com.ua/index/mb>)

Рис. 2 - Динамика средневзвешенного курса USD/UAH на МВРУ с 2012 по 2017гг.



(источник: <http://index.minfin.com.ua/index/mb>)

Рис. 3 - Динамика курса НБУ USD/UAH с 2012 по 2017гг.

В развитых странах со свободно конвертируемой валютой (валютой, для которой нет ограничений по совершению валютных операций), изменения курса зависят от множества факторов, среди которых выделяются ряд фундаментальных: платежный баланс страны; макроэкономические показатели, такие как уровень инфляции, индекс потребительских цен, индекс цен товаропроизводителей, динамика ВВП, сбалансированность государственного бюджета (величина денежной массы и денежной базы), уровень государственного долга; денежно-кредитная политика – валютные интервенции, уровень процентной ставки, регулирование экспортно-

импортных операций, денежная эмиссия, объем золотовалютных резервов (ЗВР); финансово-политическая стабильность в стране и т.д.

Ранее в Украине валютный курс формировался директивно в виде указаний НБУ, установления различных жестких ограничений на операции с валютами и т. д. Таким способом курс доллара в стране годами держался на уровне около 8 грн. Такая искусственная стабильность очень дорого обошлась экономике и обществу, поскольку привела к накоплению различных дисбалансов. И когда, по известным причинам, от директивного регулирования пришлось отказаться, вместо обычного плавного ослабления национальной валюты произошел ее катастрофический обвал. В таких случаях говорить о прогнозировании валютного курса не имеет смысла.

С 9 сентября 2014 года Украина официально объявила о переходе на плавающий валютный курс. В НБУ объяснили это тем, что больше не в состоянии поддерживать стабильность обменного курса, золотовалютные резервы страны катастрофически уменьшились. 24 и 25 февраля 2015 года курс гривны к доллару достиг исторического минимума. Торги на МВРУ остановились на отметки 32,00/33,5 грн. за 1 доллар США, НБУ установил курс 28,29 грн. за доллар, в обменных пунктах и на «черном рынке» котировки были 31,4/35,13 грн. и 36,86/40,29 грн. за доллар соответственно.

За последние 2 года курс в целом стабилизировался и остается в коридоре 25-29 грн. за 1 доллар США. В этих условиях прогнозирование курса становится весьма актуальным.

Существует много методов и индикаторов для прогнозирования валютного курса, некоторые из них достаточно сложные и требуют специальных знаний. Один из простых методов, способный указать верхнюю и нижнюю границу курса доллара, выше и ниже которого он в нормальных условиях, без влияния панических настроений и спекулятивных игр, подниматься и опуститься не должен – расчет валютного курса по объему денежной массы и денежной базы к ЗВР страны. На рисунке 4 представлен график таких расчетов. На текущий момент нижний курс 23,60 грн., верхний – 71,00 грн., при курсе НБУ 26,13 грн. Эти числа определяют тот текущий теоретический диапазон, за пределы которого курс доллара не может уйти в краткосрочном периоде ни при каких обстоятельствах.

Расчеты обеспеченности денежной базы НБУ и денежной массы М2 валютными резервами, находящимися в распоряжении НБУ, показывают, на сколько стабильным будет данный курс в будущем. В настоящее время обеспеченность по денежной базе составляет около 114%, по денежной массе - около 38%. На графике можно заметить, что при приближении второго показателя (обеспеченности по денежной массе) к критическому уровню 25% и ниже, всякий раз происходила достаточно быстрая девальвация гривны (в 1.5-2 раза).

Счетоводство и аудит

Д.э.н., академик МАИН Кайгородцев А.А.

Усть-Каменогорский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

К.э.н. Шолпанбаева К.Ж., ст. преподаватель Белоусова Л.И.

Восточно-Казахстанский государственный университет им. С. Аманжолова

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА В ТУРИСТКИХ ФИРМАХ

В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Для бухгалтера основанием для отражения выручки служат следующие первичные документы: ваучер с отметкой о факте оказания услуг и акты, подписанные туроператором с организациями, оказывающими услуги. Турфирмам рекомендуется закрепить в учетной политике выбранный ими вид договора, по которому будет продаваться турпродукт. От этого документа и будет зависеть момент отражения в бухгалтерском учете выручки от реализации туристского продукта [1].

С начала 2007 года в туризме начали применять порядок расчетов, при которых турагент перечисляет туроператору все полученное по сделке, а туроператор турагенту – вознаграждение.

Падение и подъем курса валют на счетах бухгалтерского учета отражаются в виде курсовой разницы [2].

С 1 января 2010 года понятие курсовой разницы исключено из ст. 10 Налогового кодекса. С этого момента курсовая разница в налоговых целях учитывается только на основании данных бухгалтерского учета.

В бухгалтерском учете курсовая разница регулируется МСФО 21 и определяется как «разница, возникающая в результате пересчета одинакового количества единиц одной валюты в другую валюту по другим валютным курсам».

Признание курсовой разницы в п. 28 МСФО 21 «Курсовые разницы, возникающие при расчете по денежным статьям или при пересчете денежных статей по курсам, отличающимся от курсов, по которым они пересчитывались при первоначальном признании в течении отчетного периода ли в предыдущей

4. В сегменте спроса - усиление уровня требовательности клиентов и увеличения их критичности к процессу выбора конкретного предложения товаров [4].

На украинском рынке наблюдается постоянный потенциал к росту интернет-маркетинга, ведь он побуждает к росту производственной сферы и в то же время и сферы услуг по обслуживанию Интернета.

В Украине наблюдаются некоторые сложности, однако компании применяют интернет-маркетинг почти на всех стадиях своей деятельности и уже обсуждают не вопрос о целесообразности применения Интернета, а вопрос оптимального размера бюджета для получения наибольшего результата.

Таким образом, использование интернет-маркетинга в современных условиях дает возможность более эффективно вести бизнес в сети Интернет, строить устойчивые взаимосвязи между покупателем и продавцом, проводить эффективный анализ рынка и маркетинговые исследования, автоматизировать купли-продажи и прочее.

Список использованных источников

1. Вырин Ф.И. Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов / Ф.И. Вырин. - М., 2012. - 128 с.
2. Интернет маркетинг в Украине: современное состояние и перспективы развития [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1733/>.
3. Международный сайт InternetWorldStats [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.internetworldstats.com>.
4. Семенова А.В. Интернет маркетинг в Украине: предпосылки возникновения, особенности становления, перспективы развития // Экономический вестник Национального технического университета Украины "Киевский политехнический институт". - 2013. - № 10. - С. 413-417.

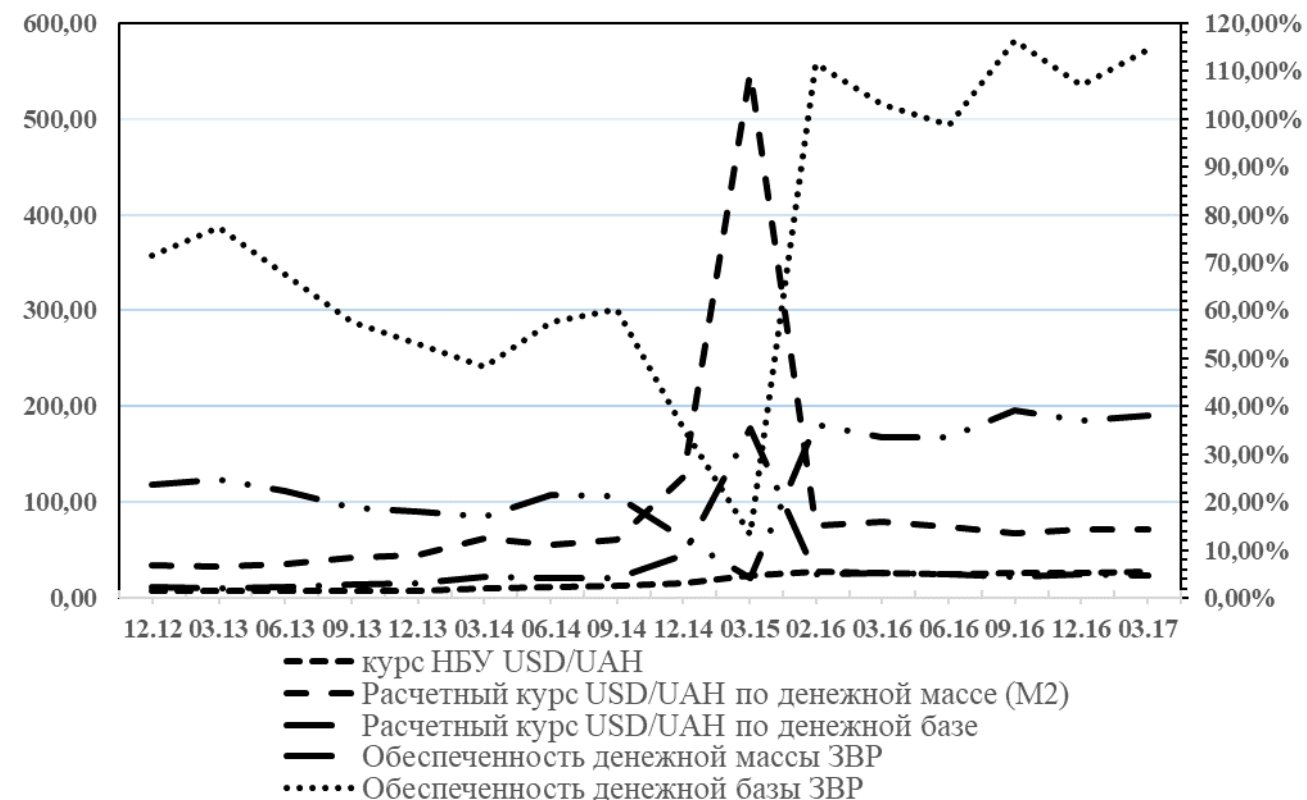


Рис. 4 - Динамика расчетного курса USD/UAH и обеспеченность денежной массы золотовалютными резервами НБУ с 2012 по 2017гг.

Периоды «стабильности» курса соответствуют величине обеспеченности по денежной массе около 40%. Можно сделать вывод, на каком уровне курса в данный момент можно было бы не переживать за быстрое изменение волатильности. В данный момент это значение около 27-30 грн. за доллар. «Критический» курс доллара снизу, при котором создадутся предпосылки для резкой девальвации, сейчас около 20-22 грн. Если даже случится это чудо, то оно будет недолгим, и курс быстро вернется в диапазон 25-27 грн.

Конечно, данный метод может служить лишь грубым ориентиром для исключения заведомо невероятных событий, и ни в коем случае не может служить основанием для принятия решений. Однако простота его использования и анализ расчетных показателей в динамике позволяет спрогнозировать вероятность сильной волатильности валютного курса в будущем.

Литература:

1. Сайт НБУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.bank.gov.ua>
2. Сайт FinStat [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://finstat.info>

Отдел човешки ресурси

Gerashchenko S.O., Cherkavskaya T.M.

State Higher Educational Institution "National Mining University", Ukraine

PROBLEMS OF THE NATIONAL LABOUR MARKET IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Modern world is developing in conditions of globalization that cause changes in all economic, financial, political and social relationships. Globalization processes are reflected in the following trends: formation of a single world market of goods and services as well as capital market, reinforcement of interrelationships and interdependence of the world community; collecting all the countries in one international economic complex. As it is impossible to avoid globalization processes, it is necessary to save national interests and form the own model of the country development. From our perspective, the main prerequisites to the sustainable development of the Ukrainian model of economy are the following: maintenance of social stability in the society, maximum use of human resources and their scientific and engineering potentials. Competitiveness of the country and its national business is determined by knowledge-based production, qualification level of labour force, standard of living of its population.

There is a wide range of mechanisms to involve the national labour markets in the process of forming global social and economic space. The research of problems in labour sphere within the context of globalization assumes considering the following circumstances.

Firstly, global economy assumes a wide choice of employment, better working conditions, self-realisation and higher standards of living. However, it is necessary to take into consideration the following negative processes: marginalisation of local labour markets connected with the growth of informal employment and self-employment, deterioration of working conditions of the whole continents; generation of highly raising unemployment; expansion of the sector of illegal markets of the foreign labour force in a national economy; establishment of enclaves of migrant employment with dumping labour costs and lowering production efficiency.

- доступность целевых групп;

- скорость получения отклика. Скорость коммуникации через Интернет очень высока. Мы можем получить ответ на электронное письмо уже через несколько минут (если, конечно, повезет) после того, как написали свое,

- легкость мониторинга и исследования эффективности коммуникации.

Перечисленные преимущества не являются конечными и это говорит о том, что Интернет является эффективным инструментом ведения современной предпринимательской деятельности.

Применение различных методов и форм интернет-маркетинга необходимо придерживаясь принципа комплексности, то есть сочетание различных видов в зависимости от цели, бюджета, особенностей предлагаемого товара или услуги, рынка и самого предприятия. Такой подход дает наибольший эффект полезности, уменьшение нерационального использования бюджета и увеличения продаж.

Применение методов интернет-маркетинга, в отличие от традиционных рекламных медиа (печатных, радио и телевидение), нацелено на экономию средств (на заработной плате сотрудников отдела продаж и на рекламе), а также на расширение деятельности компаний (переход с локального рынка на национальный и международный). При этом как крупные компании, так и малые, имеют более равные шансы в борьбе за рынок. Важным моментом является также то, что в отличие от традиционных маркетинговых методов продвижения, интернет-маркетинг дает четкую статистическую картину эффективности маркетинговой кампании [2].

Учитывая ситуацию, сложившуюся сегодня в сфере интернет-маркетинга, можно спрогнозировать следующие направления развития этой отрасли в будущем:

1. Рост удельного веса интернет-торговли в сфере рыночных отношений, увеличение общего объема виртуального товарооборота;
2. Усиление конкуренции между субъектами-участниками интернет-торговли;
3. В сегменте предложения интернет-маркетинга - появление новых видов товаров;

к.э.н., доц. Яременко С.С., магистрант Калитон Н.В.

Университет имени Альфреда Нобеля

СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В современных условиях Интернет выступает не только как средство повышения эффективности бизнес-процессов, но и как источник появления новых видов экономической активности. Это приводит к развитию и распространению инновационных подходов к организации коммуникативной среды, в том числе к проблеме продвижения товаров или услуг на рынок [1].

Проникновение Всемирной сети Интернет в быт населения Украины происходит несколько медленнее, чем в развитых странах Западной Европы и Северной Америки. Но количество украинцев, которые пользуются Интернетом, за последние пять лет увеличилось более чем на 40%. И сегодня наша страна находится в перечне лидеров по росту численности интернет-пользователей среди европейских стран и занимает 32 место среди 198 стран мира по имеющейся численности интернет-пользователей. При этом, показатель проникновения Интернета в Украине составляет почти 50% (в Европе - 65%) [3].

Интернет-маркетинг, как теория и методология организации маркетинга в гипермедийной среде Интернета, привносит новые особенности и преимущества в традиционный маркетинг. А именно [1]:

- интерактивность. Характерной чертой интерактивного взаимодействия является необходимость немедленной ответной реакции на получение сообщения или информации, которая должна находиться в контексте предыдущих сообщений;

- возможность максимально точного таргетинга;

- возможность постклик-анализа, который ведет к максимальному повышению таких показателей как конверсия сайта и ROI (коэффициент окупаемости инвестиций);

- дешевизна (отсутствие затрат на заработную плату, на аренду и содержание офисов, в случае работы живого сотрудника - экономия его времени). В Интернете все расходы на содержание магазина / сайта - это хостинг, серверы и их администрирование;

Secondly, globalization causes a system of risks for the sphere of labour and employment in the national economies which leads to the risks of low human capital, low competitiveness of workers and employees. The risk of inconsistencies of continent workers with the requirements of a new demand and the risk of civil rights loss, i.e. right to work, appear.

Thirdly, the important problem of globalization is growth of inequality in labour sphere reflected in wage gaps of qualified and non-qualified workers.

Fourthly, outsourcing, moving production of goods and services from the countries with post-industrial economies to the developing countries significantly influence the state of a national employment sphere. Thus, offshore services are widely used in the IT sphere. Advanced technologies allow to hire programmers on place without going abroad. (It is impossible to count GDP losses caused by virtual 'brain drain').

Fifthly, international business requirements to market subjects becomes the significant problem as they lead to the complexity not only at the level of technical and practical issues, but at the level of national mentality and behavior as well as they cause problems in institutional regulation of labour sphere in different countries.

Ukraine has joined the globalization processes with a large list of problems in the labour sphere, where are low wages and salaries, high regional, branch and gender differentiations, high level of professional risk, ineffective professional and qualification and branch structure of employment, high regional asymmetry of unemployment indices, non-efficient interaction of labour market with the system of education. The low level of incomes in the employment sphere causes an increase in working hours and multiple employment, including employment in informal sector. Moreover, the secondary employment not always corresponds to the qualification and education of employees that leads to 'professional marginalization' of the labour force and its wear.

Slack demand in professionals in the country, low salaries and wages lead to their outflow overseas. Labour migration mobility is characterized by high territory migration concentration and the specific use of migrant labour. The USA and Canada are the most important centres of attracting foreign workers and employers. European countries successfully compete with them. Recently Poland, which is ready to receive 2 mln. migrants from Ukraine, has become the attractive country for Ukrainians. The consequences of the international migration are listed below.

The world on whole is winning as free migration allow people to move to the countries, where they can more contribute to the world production.

Effects and impactsonan emigration country: decrease of unemployment rate and getting income in currency as the result of currency transfer of emigrants; outflow of qualified labour force resulted from constant migration can lead to GDP losses caused by 'brain drain.

Effects and impacts on an immigration country: the receiving party/country wins because of tax changes based on qualification and age of immigrants. The specialists who are proficient in the language of the immigration country immediately become large taxpayers; significant income is provided by the knowledge which immigrants bring to the immigration country; immigration brings surplus of labour force that allows to provide competition on labour market, retain growth of wages of local workers; concurrently some impacts on the country of immigration are possible such as social tensions, sharpening of the national problems and raise in crimes etc.

To sumup, international migration is part and parcel of the modern world economy. The major economic function of migration on labour market is provision of labour force mobility that contributes to the more rational use of labour resources, providing effective functioning of the national and world labour markets.

Literature

1. Ivahnyk I.V. International labor migration. - M.:Economic faculty MGU, TEIS, 2005.
2. Dzibev S. H. Features of the provision of employment in the global financial crisis. - M.: Prospekt, 2011.
3. Yakovets Y.V. Global economical transformation in XX1 century.-M.: Economic, 2012.

КРОК 5. Повторна оцінка ризику. Повторна оцінка необхідна для того, щоб перевірити результативність реалізованих заходів. Цей етап також дозволяє знизити похибку, яка неминуча при виборі заходів шляхом мозкового штурму.

КРОК 6. Перегляд всього процесу ризик-менеджменту

Після певного часу необхідно переглянути всі п'ять пророблених кроків з точки зору їхактуальності для сьогоднішнього дня. ISO 27001 вимагає проведення перегляду мінімум один раз на рік.

Для того, щоб оцінити ризик інформації, необхідно проаналізувати всі загрози, які діють на інформаційну систему, і уразливості, через які можлива реалізація загроз.

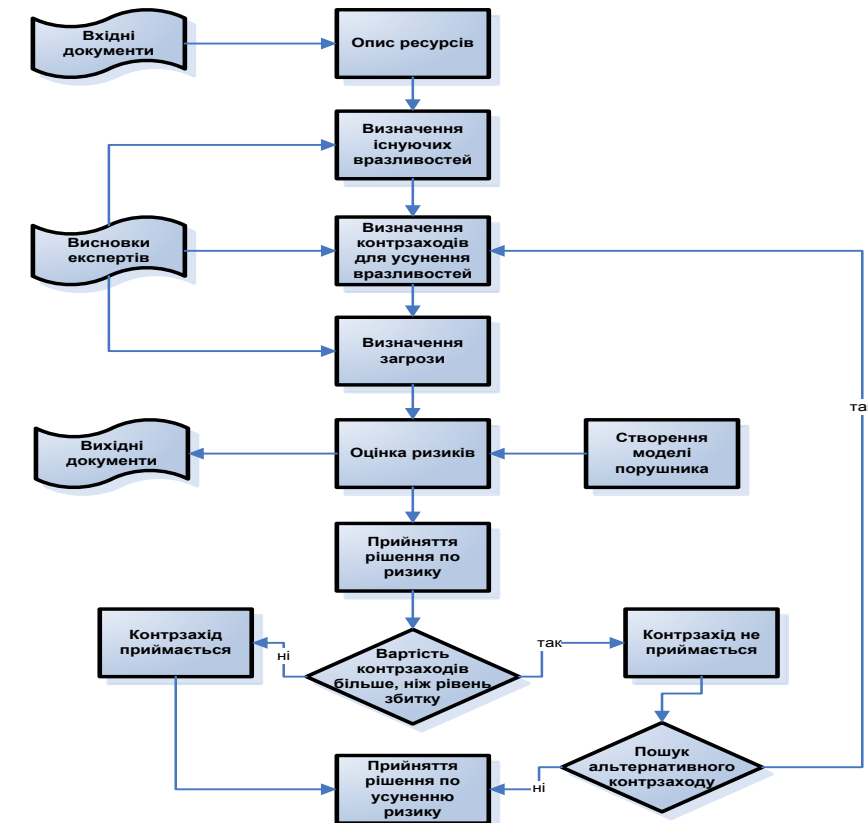


Рис.1 Модель ризиків та загроз

Технології не стоять на місці, вони прогресують, і прогресують достатньо швидко, тому було проведено достатньо ефективну оцінку та менеджмент ризиків корпоративної мережі об'єкту інформаційної діяльності і можна зробити висновок, якщо виконувати всі вимоги розглянутого стандарту можна отримати найвищий рівень ефективності її захищеності.

Другий етап роботи схеми полягає в чіткому визначенні напрямів інформаційної безпеки. Всього їх 131, але для простоти і зручності вони згруповані в 11 груп.

В результаті реалізації другого етапу ми будемо знати за яким напрямами можливо чи необхідно забезпечувати інформаційну безпеку. Або це будуть напрямки, пов'язані з персоналом, або фізичним захистом, або комп'ютерною технікою.

Третій етап - технічний. Для його реалізації не існує єдиної методики або стандарту. У цей момент кожне підприємство виходячи зі своїх фінансових можливостей приймає рішення або про купівлю техніки, ПЗ, навчання персоналу, посиленні пропускну режиму або обирає інші заходи. На цьому етапі вибираються конкретні постачальники конкретних заходів. У результаті реалізації даної схеми досягається економічний ефект від вкладень в інформаційну безпеку. Без цієї схеми підприємство приречене на необ'єктивність витрат.

Всі без винятку сучасні системи менеджменту, пов'язані з питаннями безпеки, ґрунтуються на ризик-менеджменті. Ризик-менеджмент - це інструмент, який дозволяє:

- передбачити негативні явища;
- засновувати своє передбачення на фактах.

Розглянемо цикл Деміґа: Плануй-Виконуй-Перевірй-Дій. Весь процес ризик-менеджменту можна представити у вигляді наступних шести кроків.

КРОК 1. Опис активу. Початок роботи ризик-менеджера полягає в тому, щоб визначити важливі для бізнесу активи. Під поняттям «актив» в даному випадку варто розуміти все, що має цінність для підприємства.

КРОК 2. Опис ризику. Наступний крок нашої роботи полягає в тому, щоб прозначити проблеми по кожному активу. У роботі ризик - менеджера прийнято називати можливі проблеми «ризиками». Згідно визначення, ризик - це можлива небезпека якогось несприятливого результату.

КРОК 3. Первісна оцінка ризику. Для оцінки ризику зручно використовувати простий і зрозумілий метод розрахунку. Саме простота дозволить адекватно оцінити ризики і при необхідності скоригувати їх значення. Найбільш простою для розрахунку ризику є наступна формула:

$$\text{Ризик} = \text{Ймовірність} * \text{Збиток}$$

КРОК 4. Визначення цільового показника та визначення заходів з обробки ризику.

Ал-Далаієн Рашад Халіф Хаммад,
Полтавська державна аграрна академія

КРИТЕРІЇ І ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Трудовий потенціал підприємства віддзеркалює можливості: забезпечувати роботою працездатне населення та здійснювати повне використання інвестованих в працівників знань, умінь і професійних навичок.

Практичний вибір використання трудового потенціалу підприємства є надзвичайно важливим завданням. І в цьому сенсі особливого значення набуває підхід до встановлення критеріїв і системи показників його виміру.

Загальне розуміння критерію – це «підстава для виміру (оцінки), розрізнення» (1, с. 200). Він, як міра судження, призначений виражати сторони, принципи, зміст процесів в різних за масштабами соціально-економічних системах (виробничий підрозділ, підприємство, галузь, національна економіка).

Важливими супровідними обставинами є те, що критерії визначаються за спрямованістю. Для оцінки використання трудового потенціалу це – професійна, інтелектуальна, соціально-демографічна, кваліфікаційна, психофізіологічна, організаційна, виробничо-економічна спрямованість.

Підставами для виміру трудового потенціалу підприємства є вивчення і оцінка його забезпеченості і структурних підрозділів робочою силою в цілому, а також за категоріями і професіями; оцінка режиму роботи, умов і нормування праці, та використання робочого часу; оцінка ефективності використання колективу працівників за рівнем продуктивності праці та трудомісткості продукції, оцінка динаміки і структури коштів на оплату праці та обґрунтування рівня коштів на оплату праці працюючих, виявлення резервів покращення використання робочої сили з огляду на виробничо-фінансові результати.

Критерії направлені як на кінцевий підсумок функціонування сільськогосподарського підприємства, одержання максимального прибутку так і на вирішення часткових або окремих завдань. Наприклад, ріст змінного виробітку машин, збільшення виробництва валової і товарної продукції з

одиниці площі, збереження урожаю і тваринницької продукції, зниження рівня виробничих витрат на одиницю живої праці, завоювання стійкого ринку збуту продукції, забезпечення конкурентоспроможності підприємства і інше.

Критерії, як мірило використовуються разом із якісними і кількісними показниками. І перші і другі не можуть функціонувати окремо, вони тісно взаємопов'язані.

Показники дають можливість оглядати, знайомити з величиною виміру. Для оцінки стану трудового потенціалу система показників має бути об'єктивною і виключати суб'єктивну сторону думки, або зменшувати такі ризики.

При обґрунтуванні системи показників виміру стану трудового потенціалу підприємства необхідно дотримуватися наступних підходів:

комплексності, тобто врахування взаємопов'язаних напрямів за критеріями спрямованості;

порівняння та межі застосування, які визначаються порівнювальністю величин в просторі, в часі, або за якісними характеристиками. За масштабами економічні явища мають бути адаптовані до просторово та технічно однакових процесів;

стохастичності, коли вивчення зв'язків і взаємозалежностей між собою не пов'язані суворо функціонально, коли вплив факторів на кінцевий результат виявляється не прямо, а опосередковано у вигляді тенденцій, напрямів які існують в об'єктивній реальності і мають бути виявлені за допомогою певних аналітичних прийомів. Наприклад, не має можливості детерміновано (через формулу) показати зв'язок між рентабельністю роботи підприємства та середнім рівнем кваліфікації працівників, але таку причинно-наслідкову залежність варто вивчати;

використання математичного апарату переведення якісних факторів у структурі та кількісні економічні показники.

Із розвитком ринкових відносин вимір ефективності використання трудового потенціалу підприємств стає вагомим оскільки робоча сила має вартісну оцінку і підвищує конкуренцію на ринку за певного рівня продуктивності праці. Тому при оцінці ефективності використання трудового потенціалу більша увага приділяється вивченню продуктивності праці за прямими і оберненими показниками та фонду оплати працюючих.

Корнієнко Б.Я., Козюберда К.В.

Національний авіаційний університет (НАУ), Україна

ОЦІНКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ РИЗИКІВ КОРПОРАТИВНОЇ МЕРЕЖІ

Останнім часом неможливо уявити сучасний бізнес і процес управління підприємством без підтримки інформаційних технологій. Надійні інформаційні технології вкрай необхідні для роботи організації. Забезпечення безпеки інформації та інших об'єктів, які відносяться до інформації - вкрай важливе завдання для будь-якого бізнесу.

В якійсь мірі кожне підприємство вже працює над забезпеченням інформаційної безпеки. Однак цього недостатньо. У загальному розумінні інформаційна безпека пов'язана з обмеженням доступу третіх осіб до інформації. Насправді це лише одна з частин загального комплексу питань, пов'язаних з інформаційною безпекою.

Кращі світові практики в галузі управління інформаційною безпекою описані в міжнародному стандарті на системи менеджменту інформаційної безпеки ISO / IEC 27001 (ISO 27001). ISO 27001 встановлює вимоги до системи менеджменту інформаційної безпеки (СМІБ) для демонстрації здатності організації захищати свої інформаційні ресурси. Стандарт ISO 27001 містить в собі загальні принципи і кращу практику впровадження, забезпечення та оптимізації управління інформаційною безпекою на всіх етапах життєвого циклу інформаційних систем компанії.

Поняття "захисту інформації" трактується міжнародним стандартом як забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності інформації. Основа стандарту ISO 27001 - система управління ризиками, пов'язаними з інформацією. Система управління ризиками дозволяє отримувати відповіді на наступні питання: - На якому напрямку інформаційної безпеки потрібно зосередити увагу? - Скільки часу і коштів можна витратити на дане технічне рішення для захисту інформації?

Щоб зрозуміти як працює стандарт розглянемо досить просту схему, що є його основою.

Схема працює в три етапи. *На першому етапі* будуються управлінські процеси. Серед них найважливіших є процес управління ризиками.

казахстанским компаниям выйти на соседний рынок. Также аналогичный документ был подписан и с Украиной. Недолларовый рынок франчайзинга усиливается из-за девальвации среди стран Казахстана, России, Украина, Белоруссия и Китай. Притоку иностранных франшиз способствует санкционная война России и Запада, которые изначально приобретались российским рынком и уже оттуда заходили в смежные.

Казахстанский рынок франчайзинга в большинстве представлен ретэйлом (розницей), куда входит продажа предметов быта, обуви, одежды и многое другое, а также онлайн-торговля. Следом за ними идут сервис и общественное питание.

Франчайзинг, несмотря на все трудности, продолжает увеличивать свое присутствие в экономике Казахстана. Годовой оборот предприятий, работающих на его условиях, приближается к \$3 млрд в год.

Таким образом, можно считать, что в Казахстане есть потенциал для развития франчайзинга, который может стать эффективным инструментом для решения государственных программных целей, повышения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» от 24.06.2002 N 330-2.
2. Кисиков Б. Франчайзинг в Казахстане. - 2-ое изд. - Алматы: Игілік, 2011. - 292 с.
3. Исследование «Франчайзинг в Казахстане».agentstvo.kz
4. Дуйсенбаев А.А. Анализ и оценка развития франчайзинговых отношений в предпринимательской системе Казахстана / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: franchexpo.kz
5. Сидельников В.В. Предложение по развитию, поддержке и регулированию франчайзинговых отношений в Республике Казахстан // Вестник Союза Франчайзинга. - 2011. - 2-ое изд. - С. 15-21.

Загалом, продуктивність передбачає ефективне використання всіх без винятку ресурсів (праці, землі, капіталу, енергії, інформації, часу) в процесі виробництва та реалізації продукції і послуг. Більш високий рівень продуктивності за прямими показниками означає досягнення більшого результату за того самого ресурсу (трудового потенціалу), або більш високого рівня виходу продукції за обсягом і якістю за тих самих затрат живої праці.

Елементом першорядного значення в підвищенні продуктивності є робоча сила – її якість, умови і режим праці, управління нею. Зростання продуктивності – це збільшення продукції при зменшенні обсягів використання трудового потенціалу.

Продуктивність праці є універсальним вимірником, який дозволяє оцінити ефективність використання трудового потенціалу сільськогосподарського підприємства, але при умові, що для його визначення використовується показник обсягів виробництва продукції, робіт та послуг у порівняльних цінах. Показники продуктивності праці пропонується поділяти на прямі (узагальнюючі), побічні та допоміжні (часткові).

Прямі (узагальнюючі) показники визначаються у вартісному і натуральному виразі. Це вихід валової продукції чи доданої вартості на працюючого або на затрати живої праці за рік в людино-днях і людино-годинах. Додана вартість елімінуючи витрати уречевленої праці найбільш об'єктивно відображає фактичний трудовий внесок працівників підприємства у новостворений обсяг продукції і послуг. Додана вартість сільськогосподарського підприємства має визначатися, як різниця між виручкою від реалізації всієї товарної продукції і послуг та витратами на матеріальні засоби і обслуговування, сумами зносу від амортизації і орендної плати за землю.

Прямим узагальнюючим показником продуктивності праці в натуральному виразі може бути виробництво продукції підприємством в перерахунку на умовні одиниці (зерно), що приходиться на працюючого або на затрати живої праці за рік в людино-днях і людино годинах.

Побічні натуральні і вартісні показники формуються за трудомісткістю продукції (відношення затрат живої праці до обсягів виробленої продукції) рослинництва, тваринництва, обслуговуючого виробництва в сільськогосподарському підприємстві. Сюди також слід віднести продуктивність праці на виробництві окремих видів продукції і послуг (вихід продукції в

натуральному чи вартісному обрахуванні на одиницю затрат живої праці відповідної продукції в людино-днях або людино-годинах).

Допоміжні (часткові) показники поділяються на абсолютні і відносні. До них відносяться затрати живої праці на 1 га посіву; чи 1 голову тварин; грошово-матеріальні витрати на одиницю затрат живої праці; норми закріплення тварин за працюючим; частка приросту продукції за рахунок підвищення продуктивності праці (відношення темпу приросту чисельності працівників до темпу приросту виробництва продукції плюс 1 (одиниця) та помножено на 100); затрати часу на виконання певного виду робіт; обсяг виконаних робіт за одиницю часу; ступінь використання норм виробітку на механізованих чи кінно-ручних роботах; запланований приріст продуктивності праці (погодинного виробітку) за рахунок зниження трудомісткості продукції (відношення чисельника в якому 100 помножено на величину зниження трудомісткості продукції в відсотках до знаменника в якому 100 мінус величина зниження трудомісткості продукції в відсотках).

В оцінці ефективності використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств поряд із продуктивністю праці важливого значення набуває оплата праці та абсолютна і відносна зміна її фонду, рівень оплати праці за 1 людино-годину, середньоденний заробіток, середньоденна і середньорічна зарплата одного працівника.

В процесі визначення впливу показників оплати праці на ефективність трудового потенціалу слід звернути увагу на резерви зниження трудомісткості продукції, своєчасність перегляду норм виробітку і розцінок, вірність системи оплати праці за тарифами, нарахування доплат.

Показники середньої заробітної плати і співвідношення темпів їх зростання необхідно пов'язувати з темпами зростання продуктивності праці.

Оцінка результативності використання ресурсу «трудоий потенціал» включається, як правило, за кінцевими показниками виробничо-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства та соціально-економічними умовами праці його робітників. В практичній діяльності використовується комплекс кількісних прямих і побічних показників. До перших відносяться прибуток, зростання прибутку, рентабельність, величина заборгованості по зарплаті, питома вага натуральної плати за оренду землі, ліквідація заборгованості по зарплаті, зниження собівартості продукції і інше.

Такие мировые бренды как: «Coca-Cola», «Benetton», «BURGER KING», «McDonald's», «Pizza Hut», «World Class», «Adidas» и многие другие в настоящее время функционируют в Казахстане. Также распространены малобюджетные франшизы в сфере услуг, ремесленничества и торговли товарами народного потребления. Многие компании, которые считаются символом франчайзинга, имеющих более десяти тысяч точек по всему миру, но отсутствуют на казахстанском рынке, хотя казахстанские предприниматели готовы сотрудничать с этими компаниями[4].

На сегодняшний день многие предприниматели интересуются о приобретении франшизы в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса – 2020». Вопросы оптимизации кормления птиц и животных с применением природных нанобиологических катализаторов, новшества по хлебопекарному оборудованию, современные технологии рыбопереработки и тд. – основные направления развития франчайзинга в Казахстане.

Государственные органы по поддержке франчайзинговых отношений проявляют поддержку франчайзинговых отношений в Казахстане, а их функции определяются Правительством Республики Казахстан. В отличии от развитых стран, в Казахстане для поддержки франчайзинговых отношении отсутствуют специальные меры, такие как: субсидии, льготы и тд.

Единственной организацией, которая оказывает профессиональные услуги для участников франчайзинговых отношений в Казахстане, является Союз франчайзинга и Фонд развития предпринимательства «Даму».

Слабая банковская система Казахстана сдерживает франчайзинговую деятельность. Ни один банк не предлагает специальную программу кредитования франчайзинговых проектов на сегодняшний день. В Казахстане банки в основном проводят кредитные операции только при наличии обеспечения, которое может предоставить клиент в качестве стабильного бизнеса или же залога.

Кроме этого, основные ресурсы расположены в регионах республики, а кредитные операции имеющие ограничения по сумме, различны по регионам.

Единственный в стране Фонд развития предпринимательства «Даму» с 2009 года в своих стратегических задачах объявил приоритетным направлением финансовую и нефинансовую помощь в развитии франчайзинга.

В числе стратегических целей деятельности фонда: обеспечить к 2015 году 35% франчайзинга в доле казахстанского предпринимательства и вывести 25 казахстанских франчайзинговых брендов на иностранные рынки.

Так, с Российской ассоциацией франчайзинга в 2015 году был заключен меморандум о сотрудничестве казахстанской компании EAFRAN, что даёт шанс выйти

Аубакиров Т.Б. , Кабдолдаева А.Ж.

Республика Казахстан, Университет Нархоз,

РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА В КАЗАХСТАНЕ

С 2002 года с введением Закона Республики Казахстан «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» начали развиваться франчайзинговые отношения в Казахстане[1]. В условиях предоставления франшизы ни одна иностранная компания не присутствовала в Казахстане до 2004 года.

Первая компания, которая стала пионером франчайзинга в Казахстане в 1994 году – Coca-Cola. «Coca-Cola Turkey» - лицензиар международной торговой марки США, которая выдала сублицензию казахстанскому субфранчайзи СП «Кока-Кола Алматы Боттлерс».

В Казахстане с 1994 -2004 гг. 150 иностранных франчайзинговых компаний начали свою деятельность и было открыто в их рамках 1150 предприятий, а с 2004 по 2010 гг. количество франчайзинговых систем увеличилось в два раза (более 3000 единиц) и насчитывалось 350 брендов. На период с 2007 по 2012 гг. количество действующих предприятий с участием иностранного капитала сократилось на 15,8% и достиг 8504 единиц.

Для всех стран мира характерна значительная разница между предложением и спросом на франшизы. Так например, из 2000 франчайзеров только 350 нашли партнеров, заинтересованных в казахстанском рынке.

На данный момент франчайзинг в Казахстане используется практически во всех отраслях экономики и более наглядно проявляется в секторе торговли, производственных сферах и различных услуг для населения.

Франчайзинг будет активнее развиваться в сфере услуг, но не исключено, что он будет применяться и в приоритетных направлениях экономики, одним из которых может стать строительство, транспорт, сельскохозяйственное производство.

Сублицензионность – особенность рынка франчайзинга в Казахстане, где международные франчайзеры через своих лицензиатов предпочитают работать в Казахстане, предоставляют им мастер-франшизу на несколько стран. Лицензиаты заключают сублицензионные договоры в РК, где казахстанские компании выступают в качестве суб – франчайзи (сублицензиатов).

В якості побічних показників оцінки ефективності використання трудового потенціалу необхідно зазначати: інтенсивність праці, якість праці, оперативність виконання виробничих процесів і інше. Досить часто результативність праці підприємства оцінюється експертами через використання бального методу. Опитування кваліфікованих спеціалістів-експертів, здійснюється на основі відповідних методів, які одержали назву «методи експертних оцінок». Вони дозволяють врахувати «усереднену» думку авторитетних спеціалістів. Експертам пропонується проранжувати групу показників, які входять в оцінку ефективності роботи трудового колективу підприємства.

Ранжування – це процедура встановлення відносної значимості досліджуваних об'єктів на основі їх упорядкування. Кожному показнику який є в переліку питань, впливу середовища на ефективність праці і результати діяльності підприємства, надаються ранги натурального ряду: 1,2,3,4 і т.д. Так як думки експертів розходяться то визначається кількісна міра їх погодженості на основі дисперсійного коефіцієнта конкордації чи коефіцієнта Пірсона. Одержані від експертів матеріали стають основою для прийняття рішення про склад і відносну значимість показників оцінки діяльності трудового колективу сільськогосподарського підприємства.

Література

1. Івченко А.О. Тлумачний словник української мови / А.О. Івченко Худ. оформлювач С.А. Пятковка. – Харків: Фоліо, 2004. – 540 с.

Маркетинг и управление

Місько Г. А., Пєнова А.І.

Одєський національний економічний університет, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Виникнення, формування та розвиток суспільства супроводжується виникненням та формуванням такого явища як конкуренція. В сучасних умовах досягнення високого рівня конкурентоспроможності є актуальним, адже кожне підприємство, яке успішно функціонує на ринку, намагається досягти якомога більше переваг над іншими підприємствами певної сфери діяльності.

Сьогодні визначення конкурентоспроможності широко представлені у наукових працях таких вчених, як: Зав'ялова П.С., Покропивного С.Ф., Камишнікова Р.В., Карпенко Є.М., Шершньової З.Є., Должанського І.З., Фатхутдинова Р.А., Єрмолова М.О., Алексєєва С.Б., Ярошенко С.П. та інших.

Мета роботи – уточнення поняття конкурентоспроможність підприємства.

Єдиного підходу до визначення конкурентоспроможності підприємства у вітчизняній та зарубіжній науці не існує. Деякі з трактувань цього поняття наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація поняття «конкурентоспроможність підприємства»

№	Автор	Визначення конкурентоспроможності підприємства
<i>Акцент на отриманні прибутку</i>		
1	Покропивний С.Ф. [2, с. 350]	здібність ефективно здійснювати господарську діяльність та забезпечувати досягнення

перевищує раніше заощаджену суму. Тому для компаній, що випускають масові або складні товари, економія на стратегічному маркетингу призведе в кінцевому підсумку до їх краху.

Таким чином, стратегічний маркетинг варто розглядати в трьох аспектах:

1) концептуально як орієнтація будь-якої діяльності на споживача;

2) в просторі як перша стадія життєвого циклу об'єктів;

3) в часі як перша загальна функція управління державними, підприємницькими та іншими структурами, технічними системами.

Реалізація концепції стратегічного маркетингу за стадіями життєвого циклу будь-якого об'єкта (особливо на першій стадії) допоможе підприємству на певному сегменті ринку підвищити свою конкурентоспроможність.

маркетингового середовища, аналіз та прогнозування якого є прерогативою маркетингових досліджень.

Поступовий перехід України на ринкові відносини призводить до значної переоцінки принципів і модельних характеристик розвитку економіки і викликає необхідність кардинально переорієнтувати підходи до управління підприємством. Орієнтація виробників на потреби споживача, жорстка конкуренція, небувалий ріст впливу науково-технічного прогресу на всі сфери життя людини визначають основу управління збутовою діяльністю, а саме діяльність менеджменту та маркетингу. Тож щоб досягти поставлених цілей підприємство повинно максимально використати внутрішні ресурси, дослідити оточуюче ринкове середовище, спрогнозувати його розвиток і потреби задіявши при цьому усі інструментарії стратегічного маркетингу.

Стратегічний маркетинг характеризується розробкою багатопланових проектів, які містять в собі постановку цілей маркетингу і підприємства, визначення основних ринків, на яких доцільно діяти, формування системи організації і управління в перспективному плані, покращення ресурсного забезпечення, розвиток зв'язків підприємства в оточуючому його середовищі.

Проте слід зауважити, що маркетинг не є засобом створення товару. Товари проектується на стадії науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи (НДДКР), матеріалізуються в сфері виробництва з використанням засобів виробництва, технологічних процесів, методів інноваційного та виробничого менеджменту. До НДДКР проводяться роботи зі стратегічного маркетингу: стратегічна сегментація ринку, розробка нормативів конкурентоспроможності та стратегії фірми. Далі за стадіями життєвого циклу товару (продукції) перераховані роботи виконуються із застосуванням концепції маркетингу. А на останніх етапах виробничого процесу і в сфері обігу починається виконання функцій тактичного маркетингу: тактична сегментація ринку, реклама, організація просування та реалізації товару, його сервісного обслуговування.

Дослідження показують, що в умовах жорсткої локальної та глобальної конкурентної боротьби за гроші покупця, за провідне місце на ринку головним є підвищення якості стратегічного маркетингу як стратегічного планування на основі прогнозування інфраструктури ринку. „Економія” на стадії стратегічного маркетингу за рахунок застосування спрощених методів аналізу, прогнозування та економічного обґрунтування майбутніх напрямків розвитку систем на наступних стадіях їх життєвого циклу призводить до втрат, в сотні-тисячі разів

		прибуткового результату, враховуючи умови конкурентного ринку.
2	Зав'ялов П.С. [3, с. 213]	можливість ефективної господарської діяльності та в результаті її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Реалізація забезпечується всім комплексом наявних у фірми засобів, включаючи маркетингові.
3	Ярошенко С.П. [3, с.136]	здатність підприємства діяти в умовах ринкових відносин, отримуючи прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки якості продукції на високому рівні.
<i>Акцент на конкурентній боротьбі</i>		
4	Алексєєв С.Б. [4, с.618]	економічна категорія, яка дозволяє в умовах конкуренції представити на внутрішній і зовнішній ринок продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів та дозволяє отримувати дохід, реалізовувати стратегії конкурентної боротьби й забезпечувати виживання на ринку.
5	В. Винокуров [1, с. 17]	здатність підприємства вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти їй; конкурентоспроможність визначають порівняльні конкурентні переваги суб'єкта господарювання стосовно інших.

<i>Акцент на використанні власних ресурсів</i>		
6	Должанський І.З. [2, с.28]	можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
7	Шершньова З.Є. [1, с.7]	рівень компетенції підприємства відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок персоналу, що знаходить вираження в таких показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо.
<i>Акцент на задоволенні потреб</i>		
10	Фатхутдинов Р.А. [5, с.23]	властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, у порівнянні з аналогічними об'єктами, що є на даному ринку.

Досліджуючи поняття «конкурентоспроможність» автори роблять акцент на: отриманні прибутку, ефективному використанні ресурсів підприємства, задоволенні потреб.

Ми згодні з визначеннями конкурентоспроможності таких авторів, як Ярошенко С.П., Зав'ялов П.С. та Покропивний С.Ф., які зробили акцент на отриманні прибутку в результаті здійснення підприємницької діяльності. Саме прибуток характеризує кінцеві результати діяльності та є метою будь-якого підприємства. Він є результативним показником успішної діяльності та правильного використання власних ресурсів та одним із основних показників конкурентоспроможності підприємства.

К.держ.упр. Шевченко В.М.,
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна
Низовська Я.О.
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна

СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з найбільш актуальних завдань сучасного розвитку економіки України є створення умов ефективного і динамічного переходу до ринкових відносин. Аналіз діяльності вітчизняних промислових підприємств показав, що стратегічне управління у промисловому комплексі України на сьогоднішній день перебуває у стадії розвитку. Незважаючи на формальне надання економічним суб'єктам повної господарської самостійності, у них відсутнє прагнення до стратегічного бачення своєї діяльності. Орієнтація виключно на виживання забезпечує успіх лише в короткостроковому періоді. Тому для успішної діяльності підприємствам необхідно розробити довгостроковий план дій, спрямований на досягнення місії організації з орієнтацією на ринкові потреби й врахування ринку як головного фактора зовнішнього середовища.

Варто зазначити, що розвиток економіки характеризується зміною техніки і технологій, зростанням конкуренції, скороченням сфери некваліфікованої і малокваліфікованої праці. Все це свідчить про потребу суспільства в активних суб'єктах підприємницької діяльності, здатних постійно розвиватися та зростати. В умовах становлення ринкової економіки України діяльність підприємств отримує певну специфіку, оскільки підвищується рівень невизначеності і ризику, зростає інтенсивність конкуренції, покупці стають усе більш вимогливими до якості товарів і послуг.

Водночас збільшується потреба господарюючих суб'єктів у достовірній і адекватній інформації стосовно процесів, які відбуваються на окремих ринках. Це обумовлюється тим, що для зайняття компанією конкурентоспроможної позиції на ринку, утримання чи розширення сегмента ринку надзвичайно важливим у сучасних економічних умовах стає механізм комплексного розв'язання проблеми адекватності її функціонування умовам та вимогам

по роботі у неробочій обстановці. Якщо керівник зауважив, що спілкування двох працівників призводить одного з них у стресовий стан, то краще розділити їх роботу, перевести їх в різні групи, тобто звести до мінімуму їх спілкування. Для усунення духовного стресу менеджерам слід вивчати особливості характеру, рівень знань підлеглих, удосконалювати комунікації, використовувати відповідний до ситуації стиль керівництва.

Таким чином, запорукою успіху в управлінні стресом є бажання і можливості керівників розглядати дану проблему на підприємстві. Застосування стрес-менеджменту у сучасності є необхідним задля забезпечення успішного функціонування компанії. Створюючи здорову та позитивну атмосферу у трудовому колективі, управлінці стимулюють працівників до саморозвитку та успіху, що викликає процвітання організації.

Література:

1. Сельє Н. Стрес і загальний адаптаційний синдром - [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2038162/?tool=pmcentrez>.
2. Дзвоник Г. П., Савченко Т. Л. Професійний стрес і підходи до його вивчення - [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2009/Psihologia/43976.doc.htm.
3. Х. В. Кабан, М. Ф. Гончар Стрес менеджмент на підприємстві - [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16333/1/166_Kaban_292_293_Modern_Problems.pdf.

В результаті аналізу наведених трактувань, ми можемо зробити висновки та надати своє визначення поняття. Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна характеристика, яка показує здатність підприємства використовувати власні ресурси та потенціал, вести успішну конкурентну боротьбу задля задоволення своїми товарами чи послугами (у порівнянні з об'єктами, що здійснюють свою діяльність на ринку) та отримання прибутку.

Література:

1. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
2. Економіка підприємства: Підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге. – К.: КНЕУ, 2004. – 528 с.
3. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицях: Учебное пособие / П.С. Завьялов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 496 с.
4. Алексеев С.Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 191: В 4 т. Том II.– Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С.614–619.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М: ИНФРА-М, 2000. – 311 с.

Мажаренко К. П., Іваненко К. Ю.

Кременчуцький Національний університет ім. М. Остроградського, Україна

ХАРАКТЕРНІ РИСИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВИРОБНИЦТВІ

На сьогоднішній день вивчення та застосування управлінських методів подолання стресів на виробництві є чимало актуальним, адже психологічний стан робітника впливає на його продуктивність та результат виконаної ним роботи. Навіть у безперечно керованому підприємстві може формуватися обстановка, яка погано впливає на працівників і викликає у них почуття стресу. Тому керівників повинен це збагнути і вміти професійно розряджати напружену ситуацію. В зв'язку з цим значну увагу потрібно приділяти визначенню поняття «стрес» та методам боротьби з даним фактором впливу.

Дане питання відобразили у своїх роботах такі науковці, як: Кабан Х. В., Гончар М. Ф., Дзвоник Г. П., Савченко Т. Л. Метою дослідження є характеристика ознак та рівень використання стрес-менеджменту на вітчизняних підприємствах.

Одним з широковідомих в наші дні емоційних процесів є стрес. Він являє собою стан непомірно сильного і довготермінового психологічного напруження, яке постає у людини, коли її нервова система одержує афективне перевантаження. Потрясіння дезорганізує роботу працівника, порушує нормальний хід поведінки, здійснює негативний вплив не тільки на психологічний стан, але і на фізичне здоров'я [1].

В наш час стрес на роботі став однією з актуальних психологічних проблем. В сучасному виробництві часто виникають ситуації, коли працівник, зустрічаючись з якоюсь складністю, не може повноцінно реалізувати накоплену енергію і тоді ця енергія може руйнувати саму людину в умовах кар'єрної конкуренції, спілкування з керівництвом, тощо. Поняття стрес-менеджмент з'явилося у західних країнах та визначається як комплекс заходів по запобіганню стресу та реабілітації людини після його появи. Очевидно, що стрес-менеджмент не в змозі вплинути на фізичні стрес-фактори, проте впливати на протікання стресу він може і повинен незалежно від природи стрес-фактору. З іншого боку

психогенні стрес-фактори можна цілковито компенсувати за допомогою методів стрес-менеджменту.

Професійний стрес – це складна галузь дослідження стресових станів, як і психологічний стрес, який співвідноситься з негативними та позитивними емоціями і почуттями, та створюється факторами, які носять характер загрози або перешкод. В напрямку професійного здоров'я спеціаліста вивчають професійний стрес, розглядаючи його як наслідок неперервної і тривалої дії специфічних стресорів, що визивають перевтомлення, професійні захворювання. Посилюють дію професійного стресу і короткочасні екстремальні ситуації. Як бачимо, професійний стрес розглядається, як правило, в плані негативного впливу на професійну діяльність [2].

Сучасні керівники повинні вміти застосовувати різні методи управління стресами працівників, а також повинні бути стресостійкими. Стресостійкість менеджера – це його здатність свідомо протистояти тривалому стресу, оскільки перебування у постійному нервовому напруженні негативно впливає на роботу організму й на безпосереднє виконання обов'язків працівниками [3].

Застосування на підприємстві стрес-менеджменту має такі переваги: уміння менеджерів управляти стресами та спрямовувати їх в корисне русло; опанування менеджерами методів ефективного управління усім персоналом; вивчення менеджерами психології людини та стимулювання персоналу до праці; створення комфортної та сприятливої робочого середовища; як наслідок ефективне функціонування підприємства.

Управління стресами – це процес цілеспрямованої дії на персонал організації в цілях адаптації особи до стресової ситуації, усунення джерел стресу і опанування методами їх нейтралізації усім персоналом. Чудовим способом позбавлення стресу є фізичні навантаження, контрастний душ, прогулянки, здоровий сон і багато інших способів. Для правильного та ефективного управління стресом на виробництві необхідно: правильно організувати роботу, скласти послідовний план операцій на підприємстві, чітко визначити обсяг робіт на кожного працівника.

Щодо стресу у системі управління, то тут необхідно звернути увагу на поведінку керівників: наскільки вірно вони розподіляють обов'язки та створюють належні умови для праці своїм підлеглим. Якщо на підприємстві виник груповий стрес, то слід визначити проблему, причину масового незадоволення і організувати спільний захід, який дозволить зблизитись колегам