

MATERIŁY
XV MIĘDZYNARODOWEJ NAUKOWI-
PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI

NAUKOWA PRZESTRZEŃ EUROPY -
2019

07 -15 kwietnia 2019 roku

Volume 6
Ekonomiczne nauki

Przemysł
Nauka i studia
2019

Adres wydawcy i redakcji:
37-700 Przemyśl ,
ul. Łukasińskiego 7

Materiały XV Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji „Naukowa przestrzeń Europy - 2019», Volume 6 Przemyśl: Nauka i studia -76 s.

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

**Materiały XV Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ,
«Naukowa przestrzeń Europy - 2019» , 07 -15 kwietnia 2019 roku po
sekcjach: Ekonomiczne nauki.**

e-mail: praha@rusnauka.com

Cena 54,90 zł (w tym VAT 23%)

ISBN 978-966-8736-05-6

© Kolektyw autorów , 2019

© Nauka i studia, 2019

EKONOMICZNE NAUKI

Gospodarka przedsiębiorstwa

PhD, доцент Куатбеков Ж.А., магистрант Бауыржанқызы А.

Таразский инновационно-гуманитарный университет, Казахстан

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА

В условиях усиливающейся конкуренции товаропроизводителям все чаще приходится сталкиваться с понятием «инновация». Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Как отмечает в своих исследованиях М.Б. Кенжегузин, «инновационный вариант экономического развития должен осуществляться по следующей взаимосвязанной схеме: активизация научно-технической и инновационной деятельности промышленное освоение экономически эффективной наукоемкой техники и технологии – укрепление позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках [1, с.154].

Инновационное развитие промышленности предполагает формирование новых технологических систем путем создания принципиально новых форм организации и механизмов взаимодействия всех участников инновационного процесса. Переход экономики Республики Казахстан на инновационный путь развития возможен только на основе ускоренного технологического развития всех отраслей реального сектора экономики [2-4].

Прежде чем обратиться к проблеме оценки инновационной деятельности в промышленности Казахстана, необходимо уточнить параметры оценки инновационного уровня отрасли промышленности. В экономической литературе исследования категории «инновационный уровень» преимущественно осуществляются для микро и макроэкономических систем. Вместе с тем, наличие существенной специфики инновационного развития мезосистем требует ее учета при формировании системы показателей инновационного уровня.

Обозначим современные методики анализа экономических систем, используемые за рубежом и в отечественной практике [5, с.16].

При этом следует иметь в виду, что оценка инновационного уровня экономики осуществляется при помощи системы индикаторов, часть из которых не является критерием эффективности. Отметим, что в классификации оценок инновационного уровня экономической системы можно выделить следующие группы показателей: показатели результата инновационной деятельности; показатели затрат на инновационную деятельность; показатели, соотносящие затраты и результаты инновационной деятельности.

В настоящее время в мониторинг инновационной деятельности в Казахстане вообще не включены показатели, соотносящие затраты и результаты инновационной деятельности промышленных предприятий, а показатели результатов и затрат на инновационную деятельность в основном содержат только статистические данные, что не позволяет дать объективную оценку инновационной деятельности. Вместе с тем, показатели соотношения затрат и результатов инновационной деятельности являются основой для уточнения инновационного уровня экономических систем.

На наш взгляд, система показателей инновационного уровня, объединяющая статистические состояния экономических систем, должна быть дополнена группой показателей, позволяющих оценить характер динамики их развития. Используя сведения Агентства Республики Казахстан по статистике проведем анализ современного состояния науки и инновационного развития Казахстана [7].

Проанализируем основные показатели инновационной деятельности предприятий по данным рисунка 1.

Как видно из рисунка 1, количество предприятий, участвовавших в опросе по поводу инноваций за период 2013-2017гг. увеличилось с 11172 в 2013 г. до 21452. Среди респондентов, количество предприятий, имеющих инновации, увеличилось в 2,7 раз, т.е. с 447 до 1215, что сказалось соответственно, на уровне инновационной активности предприятий, которая с 4% в 2008 г. выросла до 5,7% в 2017 году. На наш взгляд, комплексная оценка дает объективную картину состояния и уровня инновационного потенциала промышленности Казахстана. Особое внимание хотелось уделить его качественным характеристикам, так как за последние годы наблюдается рост объема промышленной продукции и

увеличение затрат на инновации, но остается очень низким уровень внедрения новых технологий в промышленности [8, с.112].

Рассмотрим основные показатели, характеризующие уровень затрат на технологические инновации в промышленности Казахстана за 2013-2017 гг. по данным таблицы 2.

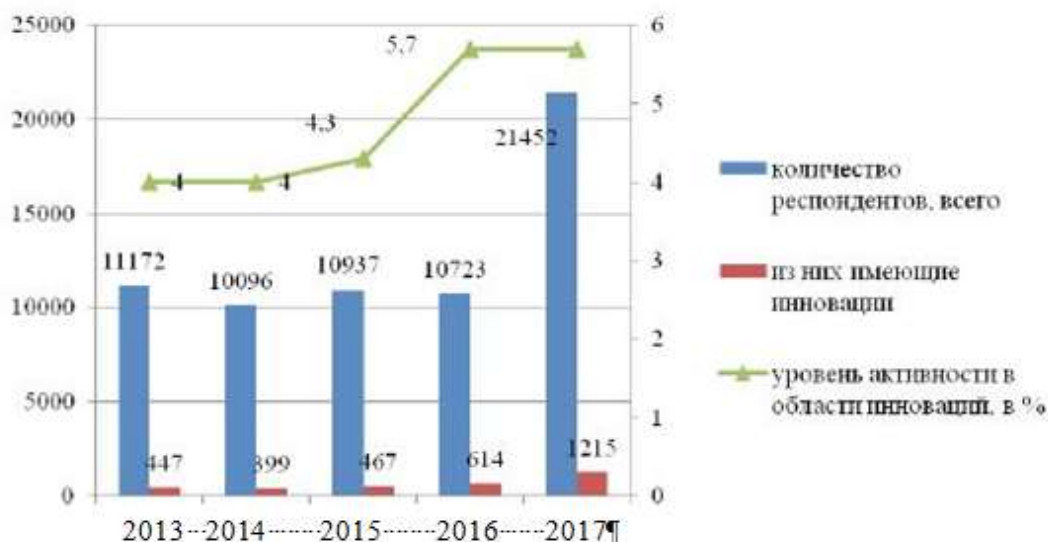


Рисунок 1 – Уровень инновационной активности

Примечание – составлено авторами по данным Агентства РК по статистике

Показатели	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г	2013-в.%к2017г
Общие затраты, млн тенге	113460,1	61050,9	235501,7	194990,9	325639,3	287
в том числе:						
республиканский бюджет	5613,20	4968,30	5516,6	12873,1	37402,9	666,3
местный бюджет	36,9	378,4	44,2	6613,4	1273,9	3452,3
собственные средства предприятий	96860	54059,9	219441,9	114565,8	153425	158,4
иностранные инвестиции	9413,6	961,5	2177,9	40060,7	8155,4	86,6
институты развития, с привлечением кредитов и займов	1536,30	682,8	2949,7	20877,9	125382,1	8161,3
Общие затраты в % к ВВП	0,71	0,36	1,08	0,71	1,073056	151,1

Таблица 2 – Затраты на технологические инновации

Как видно из таблицы 2, положительным фактором является то, что за 2013-2017 гг. общие технологические затраты выросли в 2,8 раза, т.е. с 113,5 млрд. тенге в 2013 г. до 325,7 млрд. тенге в 2017 г., но в 2014 г. общие затраты практически сравнялись с 2010 годом.

Для анализа структуры затрат на технологические инновации предприятий по источникам финансирования используем данные рисунка 2.

Из анализа структуры видно, что затраты на технологические инновации осуществляются в основном за счет собственных средств предприятий.

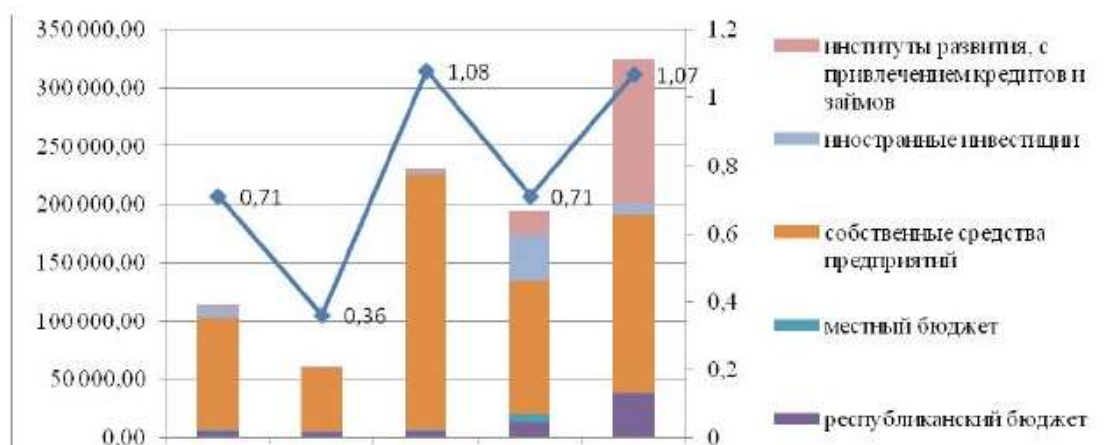


Рисунок 2 – Состав затрат на технологические инновации по источникам финансирования, млн тенге

Примечание – составлено авторами по данным Комитета по статистике МНЭ РК

Это, с одной стороны, положительная тенденция, с другой стороны, отечественные предприятия в большинстве своем не имеют достаточных финансовых средств, чтобы осуществлять масштабное создание и внедрение технологических инноваций в промышленное производство.

При этом удельный вес общих затрат в ВВП страны за анализируемый период колеблется в пределах 1%.

Анализ затрат на инновационную деятельность включает такие показатели, как заработная плата персонала, занятого разработками; внутренние затраты на исследования и разработки; затраты на технологические инновации.

По данным рисунка 3 проанализируем уровень заработной платы работников в сфере исследований и разработок.

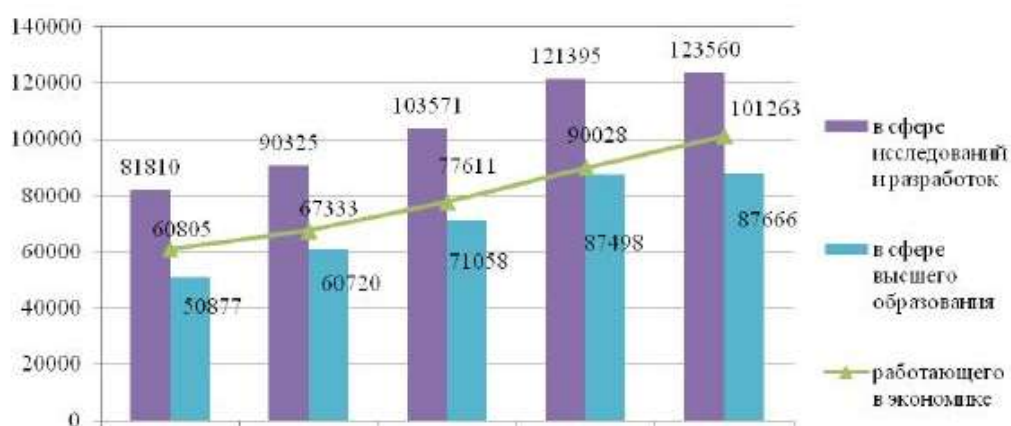


Рисунок 3 – Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге

Примечание – составлено авторами по данным Комитета по статистике МНЭ РК

Как видно из рисунка 3, за 2008-2012 гг. среднемесячная номинальная заработная плата специалистов, занятых разработками, растет систематически, одинаковыми темпами со среднемесячной заработной платой работающего в экономике. На протяжении всего периода можно отметить, что заработная плата в сфере исследований и разработок значительно выше, чем работающего в экономике и в сфере высшего образования. Так в 2012 г. если заработная плата работающего в экономике составляла 101263 тенге, то в сфере исследований и разработок – 123560 тенге. Тем не менее, заработная плата научных работников в Казахстане достаточно низкая, что не привлекает молодых ученых в сферу науки. Далее проанализируем затраты на технологические инновации по формам собственности по данным таблицы 3.

Таблица 3 – Затраты на технологические инновации по формам собственности, млн тенге

Показатели	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г
Всего	113460,1	61050,9	235501,7	194990,9	325639,3
из них:					
государственная собственность	6 572,90	4 691,60	7 839,60	8 091,40	9194,5
частная собственность	71469,9	41074,3	218666,4	137451,5	282167,9
собственность других государств, их юридических лиц и граждан	35417,3	15285	8995,7	49448	34276,9

Как видно из данных таблицы, затраты на технологические инновации принадлежат в основном частной собственности, на протяжении всего

анализируемого периода сумма затрат частной собственности увеличились с 71,5 млрд. тенге в 2013 г. до 282,2 млрд. тенге в 2017 г.

Результаты анализа структуры затрат на технологические инновации по формам собственности показали, что преобладают затраты частного сектора. Так в 2015 г. затраты частного сектора составили 92,9%, тогда как государственные затраты составили 3,3%. Затраты предприятий с иностранной формой собственности в 2017 г. составили 10,5 %, при этом наибольшее значение доли, принадлежащей собственности других государств, наблюдается в 2013 г. (31,2%).

Казахстанские предприятия не стремятся заниматься НИОКР самостоятельно и не склонны вкладывать деньги в создание новых продуктов. В этом смысле сравнительно инертны даже те предприятия, которые занимаются модернизацией производства. Они предпочитают проекты «под ключ», когда технологические решения уже воплощены в импортной технике и оборудовании [9, с.68].

В целом, проведенный анализ показал определенные положительные тенденции за 2013-2017 гг. Однако, если сравнивать полученные результаты с показателями развитых стран мира, то мы еще не достигли достаточного уровня инновационной активности предприятий, и эффективность использования затрат на технологические инновации пока не столь значительна.

Основными причинами, сдерживающими инновационную активность предприятий, являются слабый спрос на инновации со стороны промышленных предприятий, недостаток финансовых ресурсов на развитие науки и инновации, дефицит высококвалифицированных рабочих в наукоемких отраслях экономики. Кроме того, преобладает количество приобретенных новых технологий над количеством переданных научных разработок и технологий, что свидетельствует о низком уровне внедрения отечественных научных разработок и технологий.

На наш взгляд, государство должно уделять больше внимания механизмам стимулирования инновационной деятельности предприятий, тогда последние будут заинтересованы в научных разработках и исследованиях [10, с.96].

Основным инструментом инновационного развития должны стать государственные программы как комплексы, взаимосвязанные по ресурсам,

срокам и исполнителям мероприятий, обеспечивающие эффективное решение важнейших научно-технических проблем на приоритетных направлениях развития экономики. При этом важными направлениями стимулирования и развития отечественной инновационной экономики являются формирование национальной инновационной системы и информационного рынка, а также создание современных средств коммуникаций.

Это объясняется тем, что для создания и полноценного функционирования правовой и регулирующей системы недостаточно принять стандартный набор законов, необходимо также разработать механизмы и структуру защиты правовых норм, гарантирующих их обязательное исполнение всеми агентами экономики, включая государство. Соблюдение этих принципов требует системности во взаимодействиях всех участников инновационного процесса.

Необходимо создание эффективной национальной инновационной системы, которая бы способствовала продвижению инновационной деятельности с участием не только промышленных предприятий, но и научно-исследовательских, проектно-конструкторских организаций, финансирование и стимулирование которых должно осуществляться в тесной связи с комплексом мероприятий по всему циклу «исследование-производство». При этом центральную роль должны играть промышленные предприятия, которые формируют спрос на экономику знаний, именно они трансформируют знания в интеллектуальный капитал. Ведь неслучайно отставание Казахстана от общемирового уровня в развитии промышленных производств имеет в своей основе не низкий уровень исследований и разработок, а слабую инфраструктуру инновационной деятельности и отсутствие мотивации товаропроизводителей к внедрению новшеств как способа конкурентной борьбы.

Таким образом, инновационное развитие обрабатывающей промышленности предполагает формирование новых технологических систем путем создания принципиально новых форм организации и механизмов взаимодействия всех участников инновационного процесса. При этом наука приобретает инновационную направленность, а бизнес – роль активного участника экономики знаний. Общество приобретает восприимчивость и мотивацию к инновациям, властные структуры активизируют стимулирование процесса инноваций.

Список литературы

1. Кенжегузин М. Б., Днишев Ф. М., Альжанова Ф. Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. – А.: ИЭ МОН РК. – 2005. – 256 с.
2. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010
3. 2014 годы [Электрон. ресурс]. – 2010. – URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U> (дата обращения: 21.12.2013)
4. Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстана на 2003-2015 годы [Электрон. ресурс]. – 2003. – URL: http://ru.government.kz/docs/u031096_20030517.htm. (дата обращения: 21.12.2013)
5. Днишев Ф. М. Технологическая модернизация и развитие инноваций в Казахстане // Вестник ЕНУ. – 2012. – № – С.16-31.
6. Романова О. А., Макарова И. В. Методический подход к анализу слагаемых научно-технологического потенциала с позиции соответствия современным технологическим укладам [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.invur.ru>. (дата обращения: 12.2013)
7. Решетников А. В. Управление реализацией инновационного потенциала в промышленности [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.smartcat.ru>. (дата обращения: 21.12.2013)
8. Исмаилова Р. А. Инновационное развитие промышленности Казахстана: институты, механизмы и перспективы // Lambert Academic Publishing. – 2011. – 369 с.
9. Омарова Ж. И. Наука и инновационная деятельность Казахстана 2004-2008 гг. – Астана, – 90 с.
10. Смаилова А. А. Наука и инновационная деятельность Казахстана 2013-2017гг. – Астана, – 88 с. 10 Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. Обзор инновационного развития Казахстана // Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева, 2012. – 206 с.

к.э.н., доцент Сарсенова А.Е., магистрант Сауруков А.А.

Таразский инновационно-гуманитарный университет, Казахстан

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА

Среди факторов определяющих стратегическую эффективность предприятий главное место занимает уровень внедрения инноваций, вызывающих принципиальное обновление технологии производства, выпуск новых видов продукции. Важно отметить, что возможности инновационного развития определяются не только финансовым состоянием и характеристиками ресурсного потенциала предприятия, уровнем развития инновационной инфраструктуры в регионе, но и, прежде всего, существующими методами управления. Внедрение современных инновационных технологий позволяет развивать модернизацию и технического обновления базовых отраслей экономики, обеспечивают конкурентоспособность страны на мировом рынке. В настоящее время эффективность предприятий определяется стратегиями, направленными на активное использование внутреннего потенциала для изменения внешнего окружения, а не только приспособления к нему. Между тем, решение комплекса инновационных проблем в корпоративных структурах обеспечивается только при активном участии в этом всех производственных и функциональных подразделений организации, что также предполагает наличие соответствующих организационных форм управления инновационными процессами и определенную систему отношений между всеми участниками инновационных процессов.

Для отечественных промышленных предприятий активизация инновационной деятельности становится не только ключевым фактором успеха в конкуренции, но и условием выживания на рынке. Модернизация технологий, совершенствование систем организации и управления позволяют отечественным предприятиям адаптировать свою продукцию к требованиям рынка, сокращать

издержки, стабилизировать и улучшать финансово-экономические результаты деятельности [1, с.65].

Однако достижение существенных результатов в развитии инновационной сферы среди более широкого круга предприятий в ближайшее время представляется проблематичным. На наш взгляд, причиной тому служит, в первую очередь, отсутствие опыта ведения инновационной деятельности в современных условиях. Анализ проблем, связанных с ускорением интеграции науки и производства, внедрением инновационных процессов в производственную сферу, показывает также, что многие из них проистекают из-за отсутствия хорошо сформированной инфраструктуры поддержки горизонтальных связей между хозяйствующими структурами, научными и финансовыми организациями.

Анализ предприятий, успешно ведущих инновационную деятельность, показывает, что основным побудительным мотивом для разработки инноваций является желание и стремление руководства вести стратегическую деятельность вообще и осуществлять инновационную, в частности. Другими словами, на предприятии должен быть лидер-новатор, который готов выделить ресурсы на разработку новой продукции и постоянно заинтересовывать в инновациях весь персонал. Из мирового опыта известно, что стремление к инновациям таких известных менеджеров, как Билл Гейтс из компании Microsoft, Стив Жобс из Apple, Акио Морито из Sony, Джека Уэлча из General Electric, привело их компании к мировому лидерству [2, с.92].

Другим основным условием для внедрения инноваций является наличие эффективной системы маркетинга и сбыта, осуществляющей связь предприятия с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых требований покупателей, предъявляемых к качеству производимых товаров и услуг. Это условие имеет важное значение, так как на практике инновации часто определяются как создание и предоставление товаров или услуг, которые предлагают потребителям выгоды, воспринимаемые ими как новые или более совершенные.

Обобщая эти и другие условия, отметим, что для осуществления научно-технической деятельности необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включая: интеллектуальные; материальные; финансовые; инфраструктурные;

кадровые; партнерские и личные связи сотрудников с научно-исследовательскими институтами и высшими учебными заведениями.

Усиления роли инноваций в организационно-управленческой деятельности предприятий является одним их основных положений в условиях рыночных взаимоотношений. Это процесс выработки стратегии осуществлен в четыре этапа: анализ, планирование, реализация, контроль.

При проведении стратегического анализа для разработки стратегии на основе инновационного подхода недостаточно ограничиться традиционным выполнением СВОТ-анализа (от SWOT – по начальным буквам английских слов: сила (strength), слабость (weakness), возможности (opportunities) и угрозы (threats)), направленного на выявление внутренних сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз. Для более эффективного осуществления инновационной деятельности в пределах анализа внутренней среды более целесообразно будет тестировать интеграционный эффект от внедрения возможных инновационных продуктов [3, с.88].

В пределах исследования этапа планирования стратегии осуществляется сравнительный анализ существующих моделей формирования корпоративного портфеля с точки зрения инновационного подхода. Анализ показывает, что, ввиду новизны исследуемой проблемы, ни одна из классических моделей портфельного анализа в полной мере не отвечает требованиям инновационного подхода. А именно, ни в одной из моделей не предусматривается освоение новых продуктов на корпоративном уровне, за исключением стратегии роста. Под бизнес-портфелем понимается равномерное размещение ресурсов между зарождающимися и зрелыми рынками с целью рассредоточения рисков, направленности бизнеса, зависимости от определенных групп потребителей и получения, соответственно, равновесного распределения прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Для каждой из выделенных базовых корпоративных стратегий предлагаются варианты деловых стратегий, разработанные на основе интеграции методов стратегического и инновационного менеджмента и положенные в основу системы стратегий.

Принятие решений отделами маркетинга, производства, финансов, позволяет: совместно оценить рыночные, научно-технические, производственные и финансовые перспективы нового продукта; предполагает

объединение ответственности за его реализацию между исполнителями инновационного проекта и общее участие в отказе от выдвинутых идей; сокращает время выведения новинки на рынок, а последовательное выполнение действий позволяет уменьшить риск неудачной инновации [4, с.112].

Система корпоративных и деловых стратегий предприятия связующим звеном между этапами планирования и реализации стратегии экономического субъекта может стать постановка задач, которые представляют собой количественную конкретизацию целей предприятия с указанием способа и сроков их достижения. Задачи традиционно принято формулировать одновременно с определением миссии и целей. Конкретизация целей после выбора и комплексной оценки стратегического плана позволяет не допустить противопоставления задач не только сильным и слабым сторонам, возможностям и угрозам (определяемых в ходе анализа внутренней и внешней среды), но и разработанным стратегиям. Вместе с тем роль этого шага в общем процессе стратегического управления следует усилить. Речь идет о том, что при необходимости внесения корректив в стратегическое поведение, не требующих пересмотра миссии и проведения анализа внутренней среды, процесс стратегического управления целесообразно ограничить постановкой новых задач.

Литература:

1. Анышин В. М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: Учебное пособие. Финансы. - М.:Анкил, 2013.- 360 с.
2. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования. 2-е изд. – М.: ООО НПЦ «Крылья», 2014. 232 с.
3. Кадыров А.М., Севлякянц С.Г., Отто О.Э., Ахмедова А.Т. Информационно-инновационное развитие экономики. – Т.:МММ, 2016. 136 с.
4. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2017.

К.э.н., асоц. проф. Адилова Д.А., магистрант Нурлан Жамбыл
КАЗАХСКО-АМЕРИКАНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

В последнее время применение новых методов и способов в менеджменте проектов развито во всех отраслях экономики большей части зарубежных стран и в некоторых государствах СНГ. Управление проектами – система действий, с помощью которых определяются важнейшие цели проекта и способы их достижений, за счет правильного распределения ресурсов, времени на весь объем работ и определения возможных рисков.

Такой способ управления активно применяется в разных сферах деятельности: строительная отрасль, информационные технологии, телекоммуникации, также в сфере торговли и обслуживания и т.д. Но в то же время, в большей части строительных организаций, занимающихся составлением проектно-сметной документации, практическое применение проектного подхода не достаточно развито. Проведя анализ многих примеров, по успешному внедрению данного метода в управление организациями, мы убедились, что его применение в строительной отрасли будет иметь очень важный и перспективный эффект [1].

При производстве организацией уникальной, лимитированной, заказной продукции, реализация производства также может происходить с формированием команды работников, будучи занятыми только в этом производстве и подчиняющимся одному менеджеру.

Итак, применение матричного метода, входящего в стандарты по управлению проектами, применим в реализации инвестиционных проектов и при производстве лимитированной, заказной продукции, но при условии, что команда рабочих, задействованных в производстве, работает в условиях полной занятости. Таким образом, менеджер по проекту, действительно может руководить реализацией проекта, так как имеет для этого все необходимые ресурсы и полномочия.

В заключение главы необходимо подчеркнуть о том, что в государствах с рыночной экономикой, применение стандартов и методов управления проектом широко развито во многих отраслях производства. Данные стандарты используются и при строительстве малого объекта и в реализации масштабных космических проектов и государственных программ.

Дальнейшее применение стандартов управления проектом, будет широко развиваться, и применяться, так как происходит реализация все большего числа инновационных проектов.

Фундамент современной концепции РМ был заложен еще в середине 1950 – х годов. В Соединенных Штатах Америки и во многих развитых странах, область управления проектами, в течении 40 последних лет развивалась и сформировывалась как независимая и функционирующая в условиях рыночной экономики, область деятельности [2].

На сегодняшний день управление проектами одна из самых востребованных и принятых во всем мире методологий проектно-ориентированной деятельности. Благодаря систематизированному подходу, по рациональному использованию финансовых средств, трудовых ресурсов и времени, она позволяет воплощать в жизнь разные, малые и масштабные проекты.

В период Советского Союза стандарты управления проектом, не были востребованы и применимы в существовавшей на тот момент социально-экономической системы, но не смотря на это, разработанные советскими учеными и специалистами рычаги по управлению, были достаточно высокого уровня. На тот период, Советский союз, как ни одна зарубежная республика славился большими достижениями и реализованными масштабными программами, в – следствии чего здесь сформировался свой опыт управления проектами.

Но, Управление Проектами, как самостоятельная система и комплекс определенных методов и стандартов, не была востребована до 90-х годов, во время планово-распределительной экономики и активного применения командных методов управления.

Но, в течении шестидесяти лет, в период с 1930-х до 1990-х годов, в этой области управления, были достигнуты определенные достижения и имелся

богатый опыт, который к сожалению не был использован в полной мере и не оказал должного влияния на развитие экономики нашего государства.

Резкое изменение ситуации произошло в переломные 90-е года, во времена перестройки, когда наша страна, стала отдельной частью в мире профессионального управления проектами.

За прошедшие с того времени года, в нашей стране управление проектами, прошло путь от применения стандартов к небольшим, отдельным проектам, до внедрения систематизированного управления в реализацию масштабных интегрированных программ и проектов.

Активное применение проектного управления, даст возможность в значительно короткий срок эффективно и быстро решить ряд важнейших задач, поставленных Правительством нашей страны. Таких как: эффективное управление государственным имуществом, правильное распределение государственного бюджета, повышение прозрачности государства, увеличение инвестиционных потоков, внедрение инновационных программ и экономичное использование дефицитных ресурсов.

Структура проектного управления: Работа компании рассматривается как комплекс выполняемых проектов, любой из которых имеет фиксированное начало и окончание. Главным принципом построения проектной структуры считается идея проекта, под которым подразумевается любое направленное изменение в системе, к примеру, освоение и изготовление новейшего продукта, внедрение новейших технологий, строительство объектов. Руководитель проекта управляет такими средствами как трудовые, финансовые, промышленные. Достижение значительного качества выполнения работ достигается за счет проектных структур, так как они мобильны и сосредоточены на конкретном виде деятельности рисунок (1) [3].

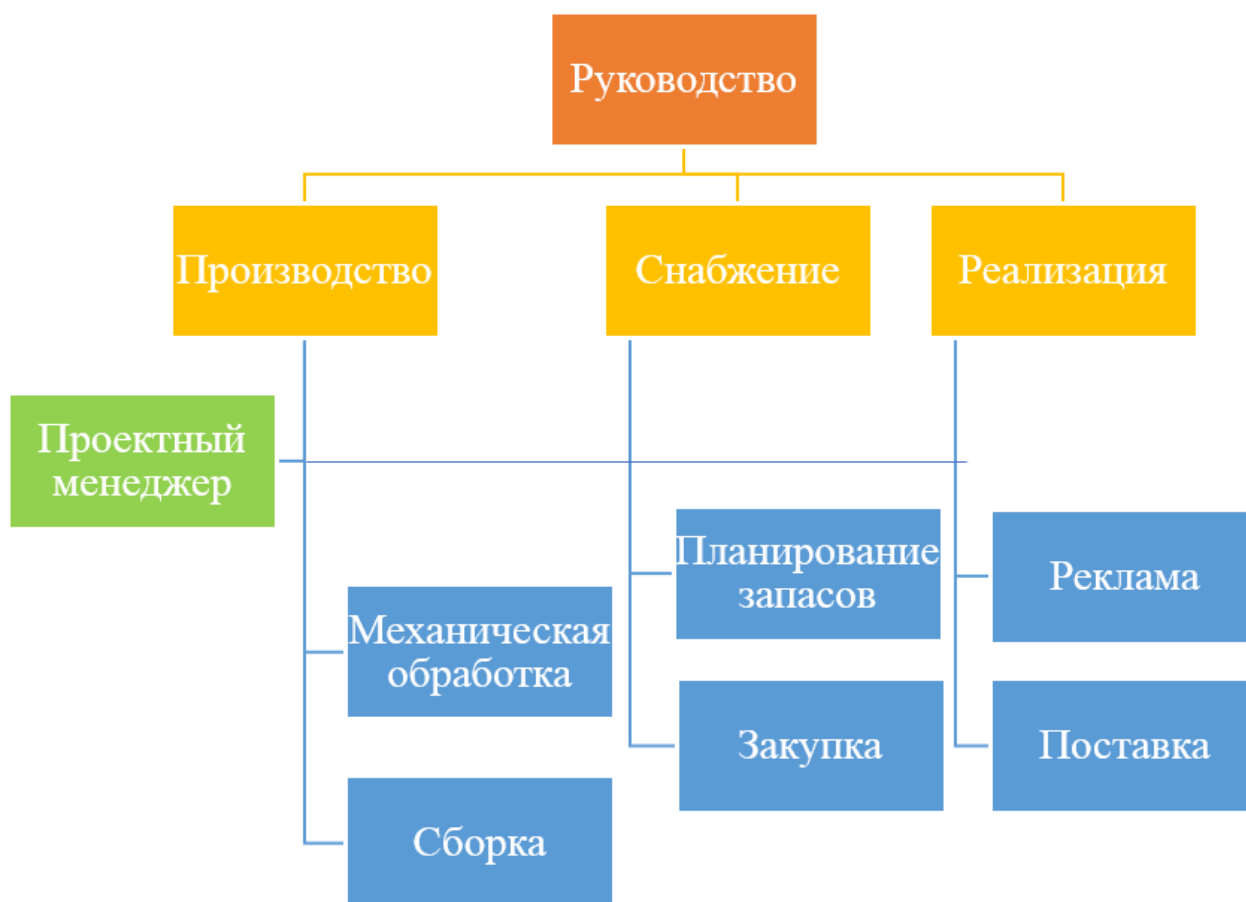


Рисунок 1 - Проектная структура управления

Проектная структура управления бывают различных видов. В качестве одной из их видов можно привести так называемые чистые либо сводные проектные структуры управления, подразумевающие создание специального подразделения - проектной команды, работающей на временной основе. Временная группа экспертов в сущности предполагает собой уменьшенную по масштабам копию постоянной функциональной структуры данной компании. Рисунок (2). Разумеется, на практике данные проектные команды крайне редко находят отображение на формальных схемах организационных структур управления. В штат временных групп набирают необходимых профессионалов: специалистов по управлению, инженеров, руководителей производства, бухгалтеров, исследователей. Проектный менеджер наделяется проектными полномочиями (абсолютной властью и правами контроля в рамках определенного проекта). Управляющий отвечает за все виды деятельности от начала вплоть до полного окончания проекта.

В обязанности проектного менеджера входит определение целей и концепции проектного управления распределение задач между специалистами,

организация выполнения работ, координация действий исполнителей. Помимо этого, ему подчинены все выделенные для цели ресурсы, включая членов команды. сотрудники переходят в новую проектную систему или же возвращаются на свою постоянную должность после окончания проекта. Для решения крупномасштабных задач применяются чисто проектные структуры [4].

Для решения крупномасштабных задач применяются чисто проектные структуры.



Рисунок 2. Одна из разновидностей проектных структур управления

Динамично развивающиеся создание новейших технологий производства и методов стратегического планирования, постоянно возрастающая конкуренция, все это вынуждает участников экономической деятельности, следить и соответствовать новым стандартам и постоянно возрастающим, запросам потребителя. Для того, чтобы в равной степени соответствовать новейшим технологическим стандартам, нормативно-правовому обеспечению и условиям спроса и предложения на рынке товаров, производители прибегают к дифференцированным подходам в менеджменте, которые применимы в той или иной ситуации.

Постоянно возникающие трудности в процессе управления, обусловлены большим количеством новой информации, которую необходимо изучать и применять в управлении. Необходимо так же следить за точностью и надежностью информации и своевременно ее применять. Для обеспечения стратегического формирования работников финансовой сферы, для успешного формирования и развития бизнеса, необходимо применять комплексный подход, который включает в себя способы модернизации и совершенствования бизнес – проектов, с помощью внедрения новых информационных технологий и обновлением технологической базы.

Модернизация и улучшение бизнес – проектов включает в себя активное использование концепций, для создания общей регламентной базы для контроля над программами, с помощью которых можно открыть доступ к информации по управлению и необходимым оперативным данным, для формирования проектов. Внедрение новейших информационных технологий и систем, один из самых важных рычагов в управлении проектами, он помогает увеличить степень обоснованности и скорость принятий важных решений, которые принимаются не только на определенном уровне руководства, а на разных уровнях управления, также влияет на своевременное нахождение и применение нужной информации. Однако, для решения главных вопросов в процессе управления проектами, необходимо подготовить целую методику управления рабочих групп и создать общую регламентную базу по управлению проектами.

Информационная поддержка в процессе управления проектами, во многом оказывается благодаря специальному программному обеспечению. Данное обеспечение – это информационная система, которая позволяет поддерживать связь между участниками проекта, с помощью рычагов управления в соответствии с должностями и организационной структурой, которые установлены в регламентной базе. В процессе управления, субъектами являются действующие члены проекта, которые взаимодействуют при разработке и принятии важнейших заключений в управлении, а объект управления – это разработанный и продуманный проект, и составляющие его элементы.

Литература:

1. Афонин, А. М. Управление проектами / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев, С.А. Петрова. - М.: Форум, 2016. - 184 с.
2. Какаева, А. Е. Инновационный бизнес. Стратегическое управление развитием. Учебное пособие / А.Е. Какаева, Е.Н. Дуненкова. - М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2014. - 176 с.
3. Крутик А. Б., Никольская Е. Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства; Лань - М., 2017. - 544 с.
4. Чернышева, А. М. Управление продуктом. Учебник и практикум / А.М. Чернышева, Т.Н. Якубова. - М.: Юрайт, 2015. - 374 с.

G.Karimov, A.Ospanova

Kazakh University of Economics, Finance and International Trade

MAIN COMPONENTS OF HUMAN POTENTIAL OF ENTERPRISES

The creative potential of a person is determined by his ability to create new ideas and images, the implementation of which requires a certain level of activity, often called entrepreneurial spirit in economic literature. Entrepreneurial spirit does not reduce the list of possible displays of human activity.

Key words: human potential, labor resources, human capital, human resources

Beginning with Aristotle, questions of the relationship between economic and ethical issues were raised in science; subsequently, these ideas were developed by representatives of classical economic science, in particular, W. Petty pointed out how dangerous a feeling of impunity for a person, especially in combination with the lack of faith in the immortality of the soul, leading to extremely negative consequences for the state.

Another prominent representative of the economic science of the 20th century, J. Keynes, noted that dangerous tendencies are characteristic of man, which can be curbed by directing them along the path of accumulation of personal wealth. However, in a reverse situation, cruelty, reckless pursuit of personal power and other forms of exalting self-worth may occur. Nevertheless, in the development of the above reasoning, the economist is inclined to think about the superiority of ideas over vested interests, which makes ideas the most dangerous.

Thus, representatives of classical science tried to establish a relationship and determine the possibility of a balance between the ethical and economic aspects of human life, often arguing that morality and wealth are difficult to reconcile.

After the release of M. Weber's works, the "Protestant explanation" of capitalism became quite popular in society, still often appearing in the works of Western representatives of economics. Such a theory has found factual confirmation due to the

rapid transition of countries with a significant share of the Protestant population to capitalist development and the rapid growth of productivity in them. According to Protestantism, the goal of man's labor is to fulfill his vocation and, thus, duty to God. The success of the activity in this case confirms the fact of divine approval. The use of profits should not be directed to increasing consumption, but to saving or developing and expanding production.

Increased attention to this ideology is caused by its importance for business ethics in the modern economy in almost all developed countries with different religious beliefs, such as the work ethic of Japan is guided in many respects by similar principles: honesty, hard work, accuracy and thrift. For this example, the differences of Japanese philosophy are contained in the collective aspects of labor activity as opposed to personal aspects in Western countries.

However, in recent years, according to the observation of most specialists, there has been an increase in the gap between the norms of business ethics and its observance, which is confirmed by the growth of economic crime almost everywhere. One of the ideologues of the United States, Z. Brzezinski, fears that if measures are not taken in a timely manner to strengthen the moral character of an entrepreneur and to reduce the value of enrichment as the only true one, American superiority may give up.

For the countries of the post-Soviet space, the Japanese spirit with a collective orientation is rather close to business ethics. Moreover, for many decades, outstanding scientists, such as N. Berdyaev and P. Stolypin, note the negative aspects of community psychology for the development of the country.

The end of the 20th century was marked by the strengthening of the creative component in human activity, which is becoming a key factor in economic development. Using creative abilities opens up new opportunities for increasing productivity and labor intensity. An additional positive factor is the inexhaustibility of this component of human activity. The countries that have managed to provide the most favorable conditions for the realization of creative potential take leading positions in world development, and their contribution to the world's scientific capital is estimated by the number of Nobel prizes, discoveries, publications, citations in the professional environment. In particular, in terms

of the share of inventions, the countries of the post-Soviet space occupy a significantly weaker position than the United States and Japan, especially the lag in computer engineering and electronics.

Inventive activity of representatives of science is one of the important characteristics of science, in addition, the citation index matters.

Table 1 - Component Composition of Human Potential

Components of Human Potential	Objects of Analysis and Corresponding Indicators		
	Human	Enterprise	Society
Health	Working capacity. Time of sickness leave	Loss of working time due to illness and injury. Costs for staff health	Average life expectancy. Health care costs. Mortality by age
Moral	Relationship to others	Relations between employees. Conflict losses	Attitude to the disabled, children, elderly. Crime, social tension
Creative Potential, Activity	Creative skills. Commitment to the realization of abilities. Innovative activity. Entrepreneurial spirit.	Number of inventions, patents, rationalization ideas and optimization solutions, proposals, new products per worker. Entrepreneurial spirit.	Revenues from copyright. Number of patents and international awards per country resident. Pace of technological progress. Availability of critical technology. Change of technological structures.
Organization and Assertiveness	Accuracy, rationality, discipline, decency, goodwill, punctuality.	Losses from misconduct. Clean, diligence. Effective collaboration.	Quality legislation. Quality of roads and transport. Compliance with contracts and laws.
Education	Knowledge. Number of years of school and university. Number of degrees received.	Share of specialists with higher and secondary education in the total number of employees. Proportion of persons with two or more higher education, with scientific degrees. Staff development cost.	Average number of years of school and university. Share of education costs in the state budget. Percentage of people involved in research and receiving grants.

At that, the number of patents characterizes not only the level of inventive activity,

but also the country's capabilities in terms of registration of discoveries. For a number of reasons, in Kazakhstan this process is fraught with a significant number of difficulties and is less organized than in many Western countries, which opens up prospects for improvement. However, the most problematic aspect for Kazakhstan is the lack of interest in the practical application of inventions, which requires immediate action.

The above situation should be considered as reserves for the growth of efficiency and the intensification of development at the expense of creative human potential, which is estimated at billions of dollars for Kazakhstan.

The nature of human activity was studied deeply and comprehensively and was described in the works of L. Gumilev, who noted that even for the simplest generalizations, such powerful intellectual costs are needed that can transform thought into a new form. At the same time, it is important to have an appropriate impulse in the activity, and not only and not so much the presence of talent. Gumilev calls such desire of a person to change the traditional and customary as passionarity, the bright representatives of which he considers Alexander the Great, Bruno, Mendeleev and others. Each type of activity, creative or business, corresponds to certain emotional states: eagerness, enthusiasm, exaltation, etc. Leaders with such qualities can affect others. At that, passionarity can be peculiar not only to individuals, but also to whole groups: ethnic and social, the population of the country. Being under such influence, people are especially susceptible both to noble and ignoble goals, therefore this concept is of particular importance for managing social relations in enterprises and in society.

Leibenstein believed that the effectiveness of any human activity depends, first of all, on the attitude of people to work, their activity, their interest in the optimal use of disposable resources, including their own potential. Rational use of time, as one of the key resources, is an important characteristic of organization, which also characterizes accuracy and discipline, as well as the commitment and law-abiding rights. In residents of developed countries, these qualities are developed to a greater extent due to the large number of reasons, for example, established traditions and upbringing.

The concept of organization as a component of human capital is closely interrelated with assertiveness, i.e. a harmonious combination of personal qualities and abilities,

manifested in the form of any definite actions of a positive direction.

According to A. Marshall, the best investment for a family or society is the cost of education, which was repeatedly confirmed by the calculations of developed countries, indicating a relatively quick payback of such costs, compared with the cost of equipment.

The effect of such investments is ultimately determined by the scale of the spread of knowledge and other creative activity. In particular, it has been established that the growth of education by one grade of secondary school leads to an increase in the number of proposed rationalization ideas by 6% and shortens the period for workers to master new operations by 50%.

Qualification of workers is one of the most important components of human potential, as evidenced by trends in developed countries in terms of an increase in the share of skilled workers and a reduction in the share of unskilled manual labor. There is an increase in costs at different levels of the economy for professional training.

The number of unemployed, “unproductively self-employed” and part of the “economically inactive” without good reason is 1.4 million people - this is 15% of the economically active population. The share of self-employed population is 25.4% in total with unproductively employed.

Herewith, according to forecasts of the TALAP Center for Applied Research, by 2020 the population of Kazakhstan over 15 years old will grow by 350 thousand people. The main growth will be in really inactive population - students, pensioners, disabled people. Their number will be 240 thousand people, which will create an additional burden on the state budget. At the same time, disguised unemployment - unproductively self-employed, unemployed, and part of the “inactive” - may grow by 110 thousand people.

Kazakhstan’s labor market has a number of characteristics. Among the unemployed there are more citizens with higher and secondary vocational education, and less - without qualifications and education. The share of self-employed population is 25.4% in total with unproductively employed, as mentioned above. And this is quite a high level.

In the professional structure in 2016, the largest share was occupied by unskilled workers (21.8%), specialists of high qualification level (15.9%) and workers in the service sector, housing and utilities, trade (15.1%).

Table 2 - Dynamics of the number of people employed by type of occupation in main job, 2012–2016

	2012	2016	Average Annual Growth (2012–2016), %
of them:			
Employed - total	8507,2	8553,4	0,1
Heads of public authorities at all levels, including heads of organizations	430,2	416,6	-0,7
Specialists of the highest qualification level	1301,4	1465,2	3,0
Specialists of the intermediate qualification level	912,7	1026,5	3,1
Employees engaged in the preparation of information, documentation, accounting and maintenance	281,2	500,2	15,7
Workers in the service sector, housing and utilities, trade and related activities	1211,7	1430,8	4,3
Skilled workers in agriculture, forestry, hunting, fish farming and fisheries	904,3	407,2	-17,4
Skilled workers of industrial organizations, construction, transport and communications, geology and exploration of mineral resources	849,0	895,4	1,6
Operators, machine operators of installations and machines and fitters	498,2	685,1	8,4
Unskilled workers	2078,1	1664,3	-5,1
Other, unclassifiable	38,0	62,2	17,2

Based on a comparison of the planned and actual values of the human potential components, a program to improve the quality of personnel can be developed. The quality improvement system requires optimization considering the planned costs of its implementation, while the limitations are usually formed on the basis of the desired result - approaching the planned or desired values of human potential components, and the optimality criterion is minimizing the total costs of carrying out relevant activities.

References

1. Innovative Management: Textbook/Edited by Professor V. Schwandar, Professor V. Gorfinkel. - M.: University Textbook, 2006. — page 382
2. Z. Brzezinski, Facing Russia // USA: Economy. Politics. Ideology. — 1998. — No.8. — pages 122—124
3. L. Gumilev. Ethnogenesis and Biosphere of the Earth. - M.: Gidrometeoizdat, 1990. – page 528
4. E. Seleznev. Intellectual Potential - Indicator of the State of Intellectual Capital and Efficiency of Its Use // Financial Management, 2004. - No.5. page 55
5. K. Marx Capital. Vol. 1 // K. Marx and F. Engels / Vol. 23 - page 908
6. Paradoxes of Unemployment in Kazakhstan: Shortage of Workers and Number of Non-Working are Growing./ <https://365info.kz/2017/05/realnaya-bezrobotitsa-v-neskolko-raz-prevyshaet-ofitsialnuyu-statistiku-eksperty>
7. M. Castells. Information Age: Economy, Society and Culture: translated from English, edited by O. Shkaratan. - M.: HSE, 2000. – page 606
8. Labor Economics in Tables and Charts - [Electronic Resource] - Access Mode: <http://portal.rea.ru/e/Stat.nsf/labourtableshemescontent> Free.
9. The Current State of the Labor Market in Kazakhstan. / Kazakhstan Institute for Strategic Studies under the President of the Republic of Kazakhstan. - Astana 2017.- page 100

Logistyka

Залесский Б.Л.

Белорусский государственный университет

БЕЛАРУСЬ – ГРУЗИЯ: НОВЫЕ ПАРТНЕРСКИЕ СВЯЗИ

Известно, что за последние годы белорусско-грузинские двусторонние отношения приобрели устойчивый характер. Динамичное развитие сотрудничества двух стран во многом обусловлено взаимодополняемостью их экономик, так как «в Беларуси востребована грузинская плодоовощная продукция, Грузия заинтересована в поставках белорусской продукции машиностроения, фармацевтики, деревообработки, минеральных удобрений, пищевой продукции» [1]. Это дало основание сторонам заявить несколько лет назад о своем стремлении достичь к 2020 году товарооборота в 200 миллионов долларов. О том, как решить эту задачу путем расширения торгово-экономического взаимодействия, в марте 2019 года шла речь в Тбилиси на пятом заседании Межправительственной Белорусско-Грузинской комиссии по экономическому сотрудничеству, где, в частности, обсуждались пути реализации конкретных проектов в таких областях, как промышленная кооперация, транспорт и логистика, наука и технологии.

Ориентир на **производственную кооперацию** в данном случае вполне объясним, так как «Беларусь заинтересована в запуске в Грузии совместного грузино-белорусского производства по сбору тракторов, а грузинская сторона – в открытии в Беларуси магазина грузинской сельскохозяйственной продукции» [2]. Эти планы в ходе пятого заседания межправительственной комиссии обрели вполне конкретные очертания, так как в итоге были «достигнуты договоренности о дальнейшем развитии сборочного производства лифтов ОАО «Могилевлифтмаш» в Грузии, открытии сборочного производства белорусских тракторов малой мощности в г. Батуми, продолжении сотрудничества в сфере племенного скотоводства, взаимных поставок продукции сельского хозяйства» [3]. Заманчиво также выглядят планы по развитию производственно-кооперационных связей в области фармацевтики, так как в 2020 году в Грузии планируется «открыть белорусское фармпредприятие. Сегодня экспорт этой

группы товаров вносит существенный вклад в общий товарооборот двух стран» [4]. Достаточно сказать, что во время белорусско-грузинского делового совета, проходившего в Тбилиси в марте 2019 года, из 15 подписанных соглашений восемь касались поставок лекарственной продукции.

Интересные планы сотрудничества намечаются у сторон также в сфере **транспорта и логистики**, где сегодня отмечается положительная тенденция роста грузовых перевозок между Беларусью и Грузией. В частности, «в 2018 году суммарный объем перевозок составил 94 тыс. т, что на 10,6% больше уровня 2017 года. Увеличился по сравнению с предыдущим годом и объем внешней торговли транспортными услугами – на 27,6% до \$16,4 млн» [5]. На пятом заседании межправительственной комиссии были рассмотрены еще несколько перспективных проектов в этой сфере. Во-первых, было решено проработать вопрос формирования разовой судовой партии из Беларуси для доставки в Грузию водным транспортом в прямом сообщении. Имеется в виду развитие паромного сообщения и транзита белорусских грузов в Грузию через Украину. Во-вторых, речь шла о возможности организовать железнодорожные контейнерные перевозки по маршруту Тбилиси – Баку – Минск с учетом уже имеющегося опыта таких перевозок в сообщении Тбилиси – Баку – Тбилиси.

Наконец, весьма эффективным может получиться взаимодействие Беларуси и Грузии в области **науки и технологий**. Об этом, в частности, свидетельствуют итоги первого заседания белорусско-грузинской комиссии по научно-техническому сотрудничеству, состоявшегося в марте 2019 года в Тбилиси. В рамках этого нового формата координации партнерских связей стороны договорились провести конкурс совместных научно-технических проектов по актуальным направлениям двустороннего взаимодействия, в том числе в сфере сельского хозяйства, медицины и фармацевтики, нано- и биотехнологий.

Напомним, что соглашение о сотрудничестве в области науки и технологий стороны подписали в Минске в 2016 году. «В настоящее время грузинские и белорусские ученые совместно участвуют в шести проектах по линии Европейского союза, в частности, графен, новые генетические инструменты для биологической оценки водных экосистем в Европе, совершенствование жилого пространства в помещениях: умное проживание» [6]. Кроме того, одним из приоритетов двустороннего научно-технического

взаимодействия с грузинскими учеными, помимо реализации двусторонних проектов, является совместная подача заявок в программы Европейского союза, в том числе “Горизонт 2020”. Плюс ко всему Беларусь и Грузия участвуют в программной инициативе “Восточное партнерство”, в рамках которой реализуется проект EaP Connect, направленный на поддержку связей между исследователями и студентами.

О большом потенциале сотрудничества в научно-технической сфере свидетельствует и такой факт: на выставке Made in Belarus, проходившей в Тбилиси в марте 2019 года, белорусской стороной было представлено 125 научно-технических и инновационных разработок Министерства образования Республики Беларусь, Национальной академии Беларуси. А в рамках самой выставки Центральный ботанический сад НАН Беларуси подписал сразу два новых соглашения о научном сотрудничестве – с Институтом фитопатологии и биоразнообразия Батумского государственного университета, а также с Ботаническим институтом Государственного университета Ильи.

Литература

1. Беларусь и Грузия: перспективное сотрудничество [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://export.by/news/belarus-i-gruziya-perspektivnoe-sotrudnichestvo>
2. Беларусь и Грузия планируют запустить совместное производство по сбору тракторов [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-i-gruzija-i-planirujut-zapustit-sovmestnoe-proizvodstvo-po-sboru-traktorov-340718-2019/>
3. Михаил Русый совершил визит в Грузию [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <http://www.government.by/ru/content/8695>
4. Беларусь и Грузия расширяют сферы сотрудничества [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://belarus24.by/news/economics/belarus-i-gruziya-rasshiryayut-sfery-sotrudnichestva/>
5. Беларусь, Грузия и Азербайджан обсудят возможность контейнерных перевозок по ж/д между их столицами [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://belta.by/special/economics/view/belarus-gruzija-i-azerbajdzhan-obsudjat-vozmozhnost-kontejnernih-perevozok-po-zhd-mezhdu-ih-stolitsami-341087-2019/>
6. Беларусь и Грузия проведут конкурс совместных научно-технических проектов [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://belta.by/society/view/belarus-i-gruzija-provedut-konkurs-sovmestnyh-nauchno-tehnicheskikh-proektov-340739-2019/>

Gospodarka rolna

К.е.н. Сітковська А.О.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет, Україна

КОНКУРЕНТОСТІЙКА МОДЕЛЬ РОЗВИТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах української економіки, що постійно змінюються, кожне підприємство намагається не тільки максимізувати прибуток, а й досягти стійких результатів функціонування та мати перспективи конкурентоспроможного розвитку.

Як категорія стійкість є запозиченою з теорії систем, яка розглядає економічні об'єкти як складні і різноманітні господарські системи, де визначається її здатність зберігати поточний стан при наявності зовнішніх впливів, тобто здатність можливо розглядати інтегральною характеристикою складного об'єкта, що характеризує його взаємодію з середовищем, внутрішню структуру і поведінку. Тлумачення терміна «стійкість» відрізняються залежно від його розуміння як властивості або як процесу. Так, як властивість стійкість розглядається в соціології, біології, теорії систем, техніці; як стан – в філософії, економіці, теорії автоматичного управління тощо.

Отже, що стійкість, з одного боку, будучи внутрішньою властивістю системи, характеризує її здатність до відновлення, з іншого боку, відображає стан системи в певному інтервалі часу, тобто є властивістю динамічного процесу. У статичному стані поняття «стійкість» можна умовно зобразити у формі певної фігури, яка має фізичну форму. У такій системі координат стійкість тіла повністю залежить від основи фігури і її внутрішньої структури, яка визначає висоту і зміщення центру мас щодо площини підстави. В даному контексті очевидно, що властивість стійкості проявляється у взаємодії із зовнішнім середовищем. Межа стійкості при цьому визначається величиною сили, що дозволяє змістити центр ваги за основу фігури. Отже, конкурентостійкість чи нестійкість об'єкта може бути оцінена тільки в рамках всієї системи – внутрішнього середовища об'єкта і його зовнішнього середовища, що розглядаються в сукупності.

При аналізі динамічного процесу категорію стійкість нами запропоновано розглянути з позиції трьох координат часу: по-перше, минуле (сукупність

накопиченого потенціалу), по-друге, теперішній стан, поточні процеси економічної діяльності, що визначають її ефективність та конкурентоспроможність і майбутнє, тобто конкретні цілі і стратегії їх досягнення. Перевага такого підходу полягає в тому, що:

по-перше, при поєднанні динамічних і статичних властивостей стійкості можлива графічна інтерпретація даного терміна, що створює можливість подання оцінка рівня конкурентостійкості зводиться до знаходження координат центру ваги фігури в межах її заснування;

по-друге, інтерпретація значення терміна «сталий розвиток» для сільського господарства дозволяє сформулювати три основні чинники (точки координат) стійкості її економічного розвитку: економічні процеси виробництва, які визначають можливість максимізації кінцевого результату або отримання його цільового значення при мінімальному використанні ресурсів; соціальні цілі, які є визначальними при виборі стратегії, заходи і способи задоволення людських потреб в продуктах харчування; екологічний потенціал, який характеризує діючу систему використання обмежених природних ресурсів для виробництва сільськогосподарської продукції.

Отже, розроблені підходи до дослідження сталого розвитку сільського господарства необхідно апробувати в рамках загальної системи аграрного ринку, де сільськогосподарська продукція займає домінуюче становище.

Науковий аналіз питань сталого розвитку щодо конкретних сфер діяльності показав значний розрив у розумінні суті явища, факторів і умов, що його визначають. У більшості досліджень в числі основних властивостей, які характеризують стійкість, визначені критерії – безпека, ефективність і конкурентоспроможність.

Встановлено, що всі ці складові надають можливість детально охарактеризувати як чинники сталого розвитку аграрного виробництва (соціальний, економічний, екологічний), так і їх стан на осі координат часу: в минулому – фактично; в теперішньому – реальна практика; на перспективу – цільової результат.

Перевага такого підходу в тому, що він дозволяє враховувати об'єктивно притаманне будь-якій системі властивість динамічного переходу мети, як характеристика майбутнього в дію, що являє собою поточну поведінку і далі в результат (минуле), що дозволяє розглянути динаміку сталого розвитку як безперервний процес руху властивостей стійкості (безпека, ефективність, конкурентоспроможність) в системі координат часу.

Regionalna gospodarka

**Баймурзаева Л.Г., магистрантка МОК(КазГАСА)
Даурбекова С. Ж., к.э.н., ассоциированный профессор ФСТИМ.
*Международная образовательная корпорация***

РАЗВИТИЕ АГРОБИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ НА ПРИМЕРЕ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА

В соответствии с Посланием к народу Казахстана «Стратегия «Казахстан 2050 » Главы государства была разработана «Программа по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2003-2020 годы(Агробизнес-2020). Одна из ключевых идеи и целей программы нацелена на борьбу за отечественного производителя, путем внедрения новых технологии «низкий уровень производительности труда в отрасли, несовершенство используемых технологий, мелкотоварность производства не позволяют вести сельхозпроизводство на интенсивной основе, обеспечивать наиболее полное использование материальных, трудовых и других ресурсов, соблюдать экологические требования. Эти факторы снижают конкурентоспособность отечественного аграрного сектора, что в условиях ВТО и ТС может привести к доминированию импорта зарубежной продукции, вытеснению местных производителей с рынков сбыта».

Название объекта: Организация индустриально-инновационной деятельности территориального кластерного экспортно-ориентированного предприятия по глубокой обработке товарного мяса свинины на базе собственного свиного комплекса и комбикормового завода в Алматинской области. Проект полностью соответствует Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, целевой программе МСХ РК «Агробизнес-2020»

Место реализации проекта: Республика Казахстан, Алматинская область, Уйгурский район, село Таскарасу. Выбор места реализации обусловлен:

-близостью 90 км казахстанско-китайской границы для экспорта свежее-охлажденного мяса;

- наличие железной дороги и подъездных путей;

- близость к сырьевой растениеводческой базе для производства кормов;
- наличие сельскохозяйственных и производственных земель, пригодных для реализации проекта;
- Уйгурский район является флагоманом по производству кукурузы.

Таблица 1. Финансово-экономические показатели проекта

Период реализации проекта	7 лет
Общая стоимость проекта	12 256 098,24 тыс. тенге (35 017 420 евро)
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. тенге	764 609,04
Внутренняя норма доходности (IRR)	10,9 %
Срок окупаемости (PP) лет	5,4 лет

Сроки строительства объекта 2019-2022 г

Структура финансирования:

Проект реализуется за счет привлекаемых инвестиционных средств

Проект находится в прединвестиционной стадии:

- Получен государственный акт на землю на 50 га под свинокомплекс
- Проект получил статус «Инвестиционного» на заседании Регионального Координационного Совета Алматинской области
- Ведется работа с СтройМонтаж по привлечению инвестиций, получению субсидий, преференций для инвестора
- Ведется работа по участию проекта в государственной Программе ДКБ-2020
- Проводятся переговоры с потенциальными поставщиками оборудования, поголовья, с проектно-строительными компаниями (с Австрии, Южной Кореи, Китая, России, Италии, Франции), генеральным проектировщиком, генеральным подрядчиком,
- Подготовлено маркетинговое исследование рынка сбыта в Китай
- Ведется работа по получению требований по организации сбыта товарного мяса свинины в Китай

Стадия проектирования: проектная документация

Технологии примененные в проекте:

1. В отличие от «канадской» системы, где содержание животных осуществляется совместное в одном здании без отделения групп друг от друга- в отдельной «европейской системе» более высокие параметры санитарного контроля и безопасности стада при заболевании какой либо группы. Заболевание локализуется для определенной группы\помещения и проводится отдельное своевременное лечение группы.

2. Для организации такой фермы используется современное высокотехнологичное оборудование, позволяющее осуществлять контроль за группами путем автоматизации и механизации больших технологических процессов, в том числе при проведении племенной работы, кормлении обеспечении микроклимата, организации и управления производством.

3. Поросята на доращивании в зависимости от своего возраста делятся на отдельные залы, что позволяет получать однородные партии животных, по определенному стандарту.

4. Подача корма и воды производится системой с управляемым распределением корма, в определенном распорядке суток, по системе трубопроводов, используется инновационная система кашеобразного кормления поросят на доращивании, позволяющая снизить потери на стадии откорма до 15-20%

5. Создание энергетически-экономичных систем обеспечения микроклимата за счет использования локального обогрева и высокого уровня теплозащиты ограждающих конструкции.

При разработке данного проекта будут использованы Инновационные технологии по технологическому оборудованию, технология энергоэффективности предприятия, революционная система кормления, а также будут использованы европейские стандарты и требования по безопасности предприятия и выпускаемой продукции.

На основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

Во первых, большая конкуренция по мясу птицы в Алматы и Алматинской области, а также больших привозных объемов говядины, баранины, конины из смежных областей- создают необходимость рассматривать альтернативные виды продукции, такие как мясо свинины и

рыбы. Поставка данных продуктов в основном производится в замороженном виде, и в виде готовых продуктов – деликатесов, продуктов копчения, колбас.

Во вторых, реализация проекта строительство свинокомплекса способствует решению задач в рамках Государственной доктрины продовольственной безопасности страны, направленной на импортозамещение основных продуктов питания, к которым относится свинина

В третьих, проект открывает жизненно необходимы новые рынки сбыта для сельского хозяйства Казахстана. Проект направлен на масштабный экспорт свинины в Китай.

Список использованной литературы:

1. Сейлханов Ж.М. Условия формирования и перспективы развития интеграции и кооперации в АПК Республики Казахстан // Вестник УМБ, 2017.
2. Есиркепов Т., Кемел М. Становление организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий Казахстана в условиях перехода к рыночным отношениям, Алматы, 2015.
3. Наренова А., Байтиленова Е. Аграрный сектор как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики // Проблемы современной науки и образования, 2016.

Ekonomiczna teoria

К.е.н. Васильєв С.В.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет, Україна

ДИНАМІКА СПОЖИВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

В Україні на теперішньому етапі однією із головних проблем постає забезпечення продовольчими продуктами населення країни за рахунок власного виробництва, їх доступності у відповідності до раціональних норм споживання для всіх верст населення. Вирішення цієї проблеми залежить від багатьох як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які впливають на функціонування аграрно-продовольчого ринку країни, його рентабельність, великий обсяг виробництва продовольчої продукції в господарствах населення, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури тощо.

Важливим показником для характеристики стану забезпечення продовольчими продуктами є відповідність їх фактичного споживання науково обґрунтованим нормам. В даному випадку порівнюється фактичне споживання на одну особу з раціональними нормами споживання. Відповідні дані для України наведені в таблиці.

Таблиця

Фактичне споживання продовольчих продуктів в Україні*

(на одну особу за рік, кг)

	Раціональні норми споживання	Фактичне споживання				Індикатор достатності споживання у %			
		1990	2000	2010	2017	1990	2000	2010	2017
м'ясо і м'ясні продукти	80,0	68,2	32,8	52,0	51,7	85,3	41,0	65,0	64,6
молоко та молочні продукти	380,0	373,2	199,1	206,4	200,0	98,2	52,4	54,3	52,6
яйця, шт.	290,0	272	166	290	273	93,8	57,2	100,0	94,1
хлібні продукти	101,0	141,0	124,9	111,3	100,8	139,6	123,7	110,2	99,8

картопля	124,0	131,0	135,4	128,9	143,4	105,6	109,2	103,9	115,6
овочі і баштанові культури	161,0	102,5	101,7	143,5	159,7	63,7	63,2	89,1	99,2
плоди, ягоди і виноград	90,0	47,4	29,3	48,0	52,8	52,7	32,6	53,3	58,7
риба та рибні продукти	20,0	17,5	8,4	14,5	10,8	87,5	42,0	72,5	54,0
цукор	38,0	50,0	36,8	37,1	30,4	131,6	96,8	97,6	80,0
олія	13,0	11,6	9,4	14,8	11,7	89,2	72,3	113,8	90,0

*Розраховано за даними [1, с. 214]

Аналіз таблиці показує, що споживання основних продуктів харчування в Україні залишається нижчим раціональних норм, розрахованих Міністерством охорони здоров'я.

Найбільший розрив спостерігається у споживанні молока та молочних продуктів – 200 кг у розрахунку на особу за 2017 рік при раціональній нормі 380 кг (52,6%), риби та рибних продуктів – 10,8 кг проти 20 кг на особу (54%). Також невисокими є рівні споживання плодів, ягід та винограду – 52,8 кг у розрахунку на особу за 2017 рік при раціональній нормі 90 кг (58,7%), м'яса і м'ясних продуктів – 51,7 кг проти 80 кг за раціональною нормою (64,6%).

При цьому слід зазначити, що рівень споживання молока та молочних продуктів у 2014 році складав 222,8 кг у розрахунку на особу, тоді як в наступні роки відбулось зменшення їх споживання. Таку ж саму тенденцію можна спостерігати і по відношенню інших продуктів харчування, споживання яких у 2013-2014 рр. характеризувалось найбільшими показниками: м'яса і м'ясних продуктів – 56,1 кг, яєць – 310 шт., риба та рибні продукти – 14,6 кг, олія – 13,3 кг, цукор – 37,1 кг.

Таким чином, у 2017 році середньодушове споживання 9-ти із 10-ти продовольчих груп у порівнянні з 2013-2014 рр. погіршилось і не відповідає раціональній нормі споживання.

Перевищені були лише показники у споживанні картоплі – 143,4 кг при раціональній нормі 124 кг на одну особу (115,6%). Майже оптимальні норми у споживанні в 2017 році були досягнуті по хлібним продуктам – 100,8 кг проти

101 кг на особу (99,8%), овочам і баштановим культурам – 159,7 кг проти 161 кг (99,2%). Споживання яєць у 2017 році становило 273 шт. проти 290 шт. (94,1%), олії – 11,7 кг проти 13 кг (90%), цукру – 30,4 кг проти 38 кг (80%).

Водночас у 2017 році рівень споживання збільшився проти показників 2016 року по переважній більшості продуктів харчування, а саме м'яса і м'ясопродуктів, яєць, картоплі, плодів, ягід та винограду, риби та рибних продуктів. По олії він залишився без змін.

Натомість слід зазначити, що в Україні є всі можливості виробництва для забезпечення раціонального споживання. Так у 2017 році в Україні рівень самозабезпечення, тобто співвідношення обсягів власного виробництва та внутрішнього використання, наприклад по зерну він дорівнював 292,9%, по м'ясу і м'ясним продуктам – 105,1%, по молоку і молочним продуктам – 107,7%, по яйцям – 119,8%.

Тому можна вважати, що недосягнення норм раціонального споживання населенням значною мірою пов'язане з недостатнім рівнем доходів домогосподарств. Для досягнення раціональних норм споживання необхідно не лише збільшувати власне виробництво продуктів харчування, але і підвищувати купівельну спроможність населення.

На сьогоднішній день для України одним із найбільш важливих напрямів діяльності є забезпечення населення продовольчими продуктами як з точки зору фізіологічної достатності, так і раціональних норм споживання. Досягнуті показники по найбільш цінним для здоров'я людей продуктах харчування не відповідають раціональним нормам продовольчого споживання, хоча всі передумови для цього в Україні є.

Література:

1. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2017 рік / Державна служба статистики України. – К., 2018. – 245 с.

Makroekonomia

к.э.н., доцент Сарсенова А.Е., магистрант Мынбаев Р.Т.

Таразский инновационно-гуманитарный университет, Казахстан

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Стратегическое управление позволяет структурировать ситуацию таким образом, чтобы осуществить переход к будущему на основе его моделирования и представления как ряда последовательных этапов, в рамках которых «постепенно отдельные элементы настоящего заменяются на элементы конструируемого будущего»[1].

Стратегическое управление региональной экономикой представляет собой одно из ключевых направлений планово-прогнозной работы общенационального уровня, реализуемое исполнительными органами государственной власти в соответствии с Законом РК «О Системе государственного планирования в Республике Казахстан». С учетом положений данного Закона РК, в субъектах РК принимаются уточняющие регламенты и рекомендации. В Жамбылской области методическое и нормативно-правовое обеспечение процесса стратегического планирования формируют следующие документы:

- Стратегия «Казахстан - 2030»
- Стратегические планы центральных исполнительных органов;
- Действующие стратегии области;
- Среднесрочные планы, региональные программы;
- Бюджетный кодекс РК
- Методические рекомендации по разработке стратегии социально-экономического развития района (города) Жамбылской области;
- Методические рекомендации по организации разработки, корректировки, мониторинга и текущего контроля реализации Стратегии социально-экономического развития района (города) Жамбылской области.

Считается, что стратегическое управление выделилось в самостоятельное направление в 60-ых годах прошлого века. Данное утверждение является справедливым, однако применительно только к микроэкономическому уровню. Работы И. Ансоффа и многих других зарубежных авторов, действительно совершили мировоззренческий переворот и положили начало научному поиску средств и методов завоевания фирмой конкурентных преимуществ и сохранения их в долгосрочной перспективе. В области управления региональной экономикой выделить такой переломный момент представляется крайне затруднительным. По нашему мнению, любые исследования региональной экономики носят долгосрочный характер, так как по сравнению с предпринимательскими структурами, региональные экономические системы являются менее динамичными, при этом более масштабными. Принимаемые на региональном уровне решения касаются осуществления инвестиционных проектов, государственных программ; строительства новых и модернизации существующих объектов и т.п. Все это сопряжено с длительными сроками реализации.

Контент стратегического управления региональной экономикой зависит от ее (региональной экономики) системных особенностей, определяющих отличный от микроэкономических систем характер функционирования и взаимодействия с обществом. Особенности региональных экономических систем, значимыми для их исследования в контексте проблемы стратегического управления, являются: «наличие в их составе самостоятельных объектов; отсутствие императивных рыночных и жестких административных связей между объектами; наличие сложного комплекса отношений между объектами (кооперация, координация, конкуренция, эволюция)»[2, с.112].

Эффективное стратегическое управление региональной экономикой складывается из двух компонентов: знание цели и знание способов ее достижения. Важным уточнением при этом, относящимся к одному из тезисов конфуцианства, является следующее утверждение: «управление, ориентированное в будущее, основывается на опыте, полученном в прошлом».

С учетом проблематики диссертационного исследования, особый интерес вызывают теории точек роста или теории поляризованного развития, получившие распространение в западных странах в 60-ые годы прошлого века, обосновывающие закономерности территориальной концентрации населения,

производства, конкурентных сил и прочих проявлений региональной экономики в узловых элементах, способных оказывать воздействие на окружающую территорию и стимулировать ее развитие [3, с.65].

Для целей данного исследования первостепенное значение имеет актуальный методологический подход, представленный в указанных теориях. Такой подход включает в себя:

1) понимание региона как системы, включенной в социально-экономическую систему страны, мировую социально-экономическую и хозяйственную систему (рис. 1).

2) исследование субъект-объектных отношений участников региональной экономики.

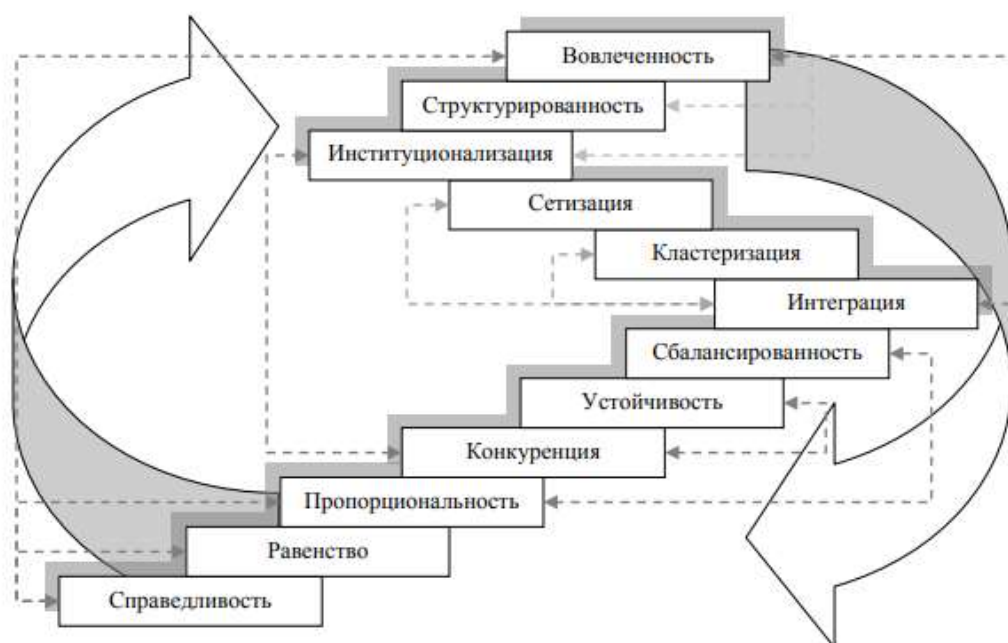


Рис.1. Основные доминанты подходов к управлению региональными экономическими системами

Опираясь на теоретические разработки, в настоящее время в управлении регионами РК осуществляется работа по планированию размещения производительных сил, а также по разработке и реализации стратегии социально-экономического развития региона, входящих в его состав образований, а также городских агломераций.

Признавая высокую результативность практической работы по стратегическому управлению регионами, следует выделить присущие ей недостатки, на устранение которых будут направлены дальнейшие исследования:

- 1) отсутствие гибкости в системе планирования;
- 2) излишняя осторожность в установлении целевых ориентиров;
- 3) высокая продолжительность подготовительного периода;
- 4) недостаточная методическая проработанность вопросов, связанных с обоснованием стратегии структурных преобразований региональной экономики.
- 5) формализованный характер разработки и реализации стратегии регионального развития, вызванный необходимостью гармонизации стратегического управления на различных уровнях.

В целях совершенствования методики разработки и реализации стратегии структурных преобразований региональной экономики, следует опираться на следующие постановочные положения. Во-первых, разработка стратегии, одновременно, должна представлять собой: процесс осмысления (формальный или аналитический); процесс предвидения (ментальный, развивающийся); процесс ведения переговоров. Во-вторых, при разработке стратегии необходимо обеспечить: «согласование со стратегическими целями более высокого структурного уровня; соответствии производственному профилю и позиционированию региона; развитие региональной идентичности и индивидуальности; формирование положительного имиджа региона и его репутации (инновационной, инвестиционной, культурной и пр.); достижение целей приоритетного развития видов экономической деятельности и группового взаимодействия субъектов региональной экономики, относящихся к конкурентным преимуществам региона; координацию, ответственность и контроль в ходе реализации комплекса мер, направленных на региональное развитие и обеспечение социальной стабильности».

На основе анализа и критической оценки таких дефиниций как «регион», «региональная экономическая система», «структурные преобразования экономики региона» была предпринята попытка авторской интерпретации актуальных процессов, имеющих значение для развития региона в долгосрочной перспективе. Такими процессами, по мнению автора, являются формирование и

активизация точек роста; отказ от совершенствования отраслевой и технологической структуры в пользу развития сетевого взаимодействия наиболее конкурентоспособных групп субъектов региональной экономики, проявляющих заинтересованность в ее развитии; совершенствование планово-прогнозной работы, направленной на эффективную разработку и реализацию стратегии структурных преобразований экономики региона.

Литература:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 ноября 2017 года № 790. Об утверждении Системы государственного планирования в Республике Казахстан
2. Фетисов Г.Г. Региональная экономика и управление: учебник / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. - М.: ИНФРА-М, 2016. — 416 с.
3. Титова М.В. Формирование и реализация региональной инновационной политики в условиях экономики знаний / М.В. Титова. Дисс. ... канд. экон. наук. Спец-ть 08.00.05. – Воронеж, 2016. – 180 с.
4. Смагина В.В. Индикативное планирование в рамках концепции формирования стратегии долгосрочного развития столичных регионов / В.В. Смагина, Н.В.Стрекалов // Ученые записки Тамбовского регионального отделения. – 2015. – Т. 16. - № 1-2. – С. 163-168

Banki i system bankowy

**К.э.н. Ыдырыс Е.Ж.
Магистрант Умартаева Г. А.**

*Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата
Казахстан*

ТИПЫ СТРАТЕГИЙ БАНКА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ И ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Стратегия банка на рынке ценных бумаг - это многослойное понятие, поскольку, во-первых, она разрабатывается в рамках каждого из направлений деятельности банка (эмиссионная, инвестиционная и деятельность профессионального участника рынка ценных бумаг) и, во-вторых, детализируется по уровням принятия решений (на уровне банка и на уровне его подразделений, которые выступают бизнес-единицами) [1, 86с.].

Поэтому под стратегией деятельности банка на рынке ценных бумаг понимается программа действий как самого банка, так и его бизнес-единиц, занимающихся операциями на рынке ценных бумаг в рамках выполнения общей стратегии, а также выявления и формирования текущих и будущих потребностей, как банка и его бизнес-единиц, так и клиентов для обеспечения финансовой стабильности и устойчивости банка.

На сегодняшний день ключевыми факторами успеха банков на рынке ценных бумаг становятся продуманная стратегия взаимодействия с клиентами, четкая маркетинговая политика, глубокий анализ рынка (оценка структуры рынка). Все это требует серьезного отношения к выбору банком своей стратегии на рынке ценных бумаг.

В качестве базисного классификационного признака при выделении типов общей стратегии деятельности банка на рынке ценных бумаг необходимо использовать степень его активности на данном рынке, не ограничиваясь только рамками инвестиционной стратегии. Для этого предлагается использовать стандартные подходы к типу поведения банка, выделяя активный и пассивный тип стратегии банка на рынке ценных бумаг. Как в рамках активной, так и

пассивной стратегии выделяются стратегии роста, стратегия стабильности и стратегия ограничений.

Под стратегией роста в рамках активной стратегии понимается развитие новых направлений деятельности банка, а пассивной - расширение масштабов деятельности банка в рамках существующих направлений. Под стратегией стабильности в рамках активной - инновации в рамках существующих направлений деятельности, а пассивной - соответственно сохранение масштабов. Стратегия ограничений предполагает в рамках активного типа стратегии - дивестиции, т.е. отказ от направления деятельности, а в рамках противоположного типа стратегии - ограничение масштабов в рамках существующих направлений деятельности.

Данная классификация позволяет банку минимизировать риск неправильного выбора и достичь большей точности при выборе стратегий и обеспечить большую эффективность на первоначальном этапе разработке стратегии. Банк, принимая решения о развитии новых направлений деятельности, осуществлении инновации в рамках существующих направлений деятельности или отказе от направления деятельности, придерживается активной стратегии. При принятии решений о расширении, сохранении или ограничении масштабов в рамках существующих направлений деятельности, банк проводит пассивную стратегию.

К основополагающим принципам деятельности коммерческого банка относятся:

- работа в пределах реально имеющихся ресурсов;
- полная экономическая самостоятельность банка в выборе клиентов банка и вкладчиков, распоряжении собственными и привлеченными средствами, а также доходами, оставшимися в распоряжении банка после уплаты налогов;
- взаимоотношения банка с его клиентами строятся на строго рыночных критериях прибыльности, ликвидности и риска;
- формирование рациональной структуры источников средств в целях финансирования необходимых объемов затрат и обеспечения желательного уровня доходов, а также поддержание оптимального уровня финансового рычага [2, 70с.].

Принципы деятельности банка на рынке ценных бумаг следует разделить на общие, которые применимы к разработке стратегии банка в целом и, в том числе, на рынке ценных бумаг, и специфические принципы, которыми следует руководствоваться при разработке стратегии в рамках конкретного направления деятельности на рынке ценных бумаг.

К основополагающим (общим) принципам деятельности коммерческого банка относятся принцип сценарного планирования, принцип учета рыночной структуры, принцип управления изменениями и принцип соблюдения баланса интересов (таблица 1).

В странах с финансовой системой континентального типа повышение стоимости бизнеса в интересах акционеров считается антиобщественной политикой, что объясняется структурой собственности и управления (преобладание крупных институциональных инвесторов в числе акционеров компаний, большая роль профсоюзов). Поэтому для континентальной модели бизнеса главной целью и критерием оценки эффективности является рост рыночной стоимости компании (банка, бизнеса) в целом, отражающий интересы его собственников, кредиторов, работников, государства. Этот критерий применяется для коммерческих организаций разного масштаба, различных отраслей и организационно-правовых форм.

В качестве главного критерия эффективности деятельности финансового посредника используется его способность к достижению четко поставленной цели - рост стоимости акций или рост стоимости бизнеса в целом. Различие состоит в том, для кого или ради кого происходит рост стоимости компании.

Таблица 1. Общие принципы деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг

Принципы	Содержание принципов
Принцип сценарного планирования	Означает, что при разработке стратегии банка следует использовать составление сценариев, которые отражают спектр возможностей. Необходимо не только подробно описать каждый из сценариев (от наилучшего развития событий, до наихудшего), но и постараться оценить степень его вероятности. [3, 6-7с.].
Принцип учета рыночной структуры	Означает, что стратегия банка будет зависеть от рынка, на котором предлагается продукт (на рынке совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополюмом, монопольном рынке и т.д.). Задача заключается в получении представления о специфике конкуренции и степени рыночной власти банка. Особенность данного принципа состоит в необходимости выделения сегментов рынка ценных бумаг, структура которых может отличаться от конкурентов и учитывать это при формировании стратегии деятельности банка на фондовом рынке [1, 98с.].
Принцип управления изменениями	Состоит в том, что формирование банковских стратегий на рынке ценных бумаг происходит в контексте трансформации банковского бизнеса. От того, насколько банк готов пойти на эти изменения, зависит его стабильность. При этом принцип управления изменениями в стратегии банков, во-первых, способствует формированию и организации новых рынков, во-вторых, банки трансформируют структуру отрасли, изменяя результаты деятельности отраслевых игроков.
Принцип управления изменениями и способности к инновациям	Предполагает, прежде всего, определение баланса между интеграцией и функциональной независимостью. Формирование банковских стратегий происходит в контексте трансформации банковского бизнеса. Формирование новых рынков заставляет банки выходить на данные рынки и участвовать в их формировании, зачастую создавая альянсы с компаниями, имеющими опыт по продвижению услуг на рынке ценных бумаг.
Принцип соблюдения баланса интересов	Заключается в учете интересов стейкхолдеров и в достижении баланса, который бы способствовал обеспечению финансовой стабильности и устойчивости банка. Соблюдение данного принципа достигается путём подробного описания взаимоотношений с каждой группой и обеспечения соблюдения их интересов, что должно найти свое отражение при разработке положения о корпоративном управлении банка [4, 8с.].

Рассматривая соблюдение данного принципа с правовой точки зрения можно увидеть существующую зависимость: чем выше доля крупных собственников в акционерных капиталах, тем ниже в стране уровень защиты

акционеров как с позиций полноты правовых норм, так и с точки зрения правоприменения.

Соответственно, в странах германской модели с доминированием контролирующих собственников (к ним относится не только Казахстан, но и большинство континентальных стран Европы, развивающихся стран и стран с переходной экономикой) уровень защиты прав акционеров будет всегда ниже, чем в странах англо-американской модели (более раздробленная структура акционерных капиталов).

Наблюдается интересная зависимость: по мере раздробления акционерных капиталов нарастает объем защиты прав акционеров, и наоборот. Соответственно, следует признать неизбежную ограниченность защиты прав акционеров в странах, собственность в которых собрана в крупные пакеты. В этих странах права мелких акционеров будут обязательно нарушаться, а правоприменение будет ограниченным, потому что так выстроены экономические интересы и так сформирована структура собственности.

Литература:

1. Якунин С.В. Теория и методология формирования стратегии деятельности банка на рынке ценных бумаг. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет. 2012.

2. Глущенко Е.Н., Дроздовская Л.П., Рожков Ю.В. Финансовое посредничество коммерческих банков. Хабаровск: РИД ХГАЭП, 2011.

3. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2001. С.9.

4. Роберт В. Колб, Рикардо Дж. Родригес Финансовые институты и рынки: учебник. М.: Дело и Сервис, 2003.

К.э.н., ассоц. проф. Адилова Д.А., магистрант Нуркасым А.А.

Казахская головная архитектурно-строительная академия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современном строительстве все более активно внедряются информационные технологии и специализированные программные обеспечения. К ним можно отнести все возможные системы автоматизированного проектирования и черчения (САПР), сметные программные комплексы. Эти комплексы направлены на сокращение сроков проектирования, автоматизацию трудоемких этапов по разработке и выходу проектно сметной документации. Проектная документация предоставляет полную информацию об объемах работ, стоимости, ресурсах необходимых для предварения в ее жизнь. Но строительным организациям для успешного выполнения проекта необходимо выполнить целый комплекс мероприятий, в состав которых входит планирование, организация и управление строительными процессами [1].

Планирование включает в себя разработку календарных планов, графиков потребности в ресурсах, календарных графиков затрат, которые необходимы для обеспечения непрерывности строительно-монтажных процессов и равномерности потребления материальных, трудовых ресурсов в условиях четко определенных рамок (сроков, качества). В планирование следует также включить организационнотехнологическое проектирование, а именно составление проектов производства работ (ППР), технологических карт на отдельные виды работ.

Особо важно уметь планировать в современных условиях, когда весьма высока степень неопределенности будущего.

Решение об осуществлении инвестиционного проекта в целом принимается в условиях неопределенности, когда невозможно предугадать и оценить в полной мере вероятность потенциальных результатов. Под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об

условиях, связанных с исполнением плановых решений, за которыми могут быть определенные потери или выгоды.

Чаще всего на практике можно наблюдать три разновидности неопределенности:

- незнание всего того, что может повлиять на жизнедеятельность объекта после проведения инвестиционных вложений;
- случайность, т. е. в любом прогнозируемом событии могут быть отклонения в результате каких-то случайных воздействий;
- неопределенность противодействия, т. е. непредсказуемость поведения конкурентов, государственных органов по согласованию, срыв выполнения обязательств по договорам и т. д.

Бурное развитие строительной индустрии и высокие нормы доходности позволяли не обращать внимания на потери в различных стадиях проекта, так как рынок при его росте прощал все ошибки в сфере управления и финансирования [2].

Но сегодня времена легких денег и высокодоходных проектов прошли, и собственники все пристальнее смотрят на процессы проектного управления. В связи с этим под особое внимание попадают системы управления проектами и управленческого учета. Кроме того, из мелких компаний, ведущих один-два проекта, многие выросли в лидеров отрасли и справляться с возросшим потоком информации и тем более контролировать ход и качество реализации проектов оказались не в состоянии. Мы опускаем такие вопросы, как изношенность основных фондов, серьезный уровень непрофессионализма на рынке на всех стадиях управления, юридические и внутрикорпоративные сложности (хотя понятно, что всё это в итоге является основным препятствием во внедрении систем управления).

Структура организационного построения строительного процесса позволяет всех участников этого рынка разделить на несколько крупных классов согласно их специализации. Причем крупные строительные концерны, как правило, охватывают сразу несколько видов деятельности. Нас подобное деление будет в первую очередь интересовать с точки зрения потребностей в информационных системах различных организационных единиц, участвующих в строительном процессе. В этой статье мы остановимся на следующем наборе

классов: инвестор/управляющая компания, заказчик, подрядчик, эксплуатирующая компания, проектировщик. Теоретически в отдельный класс можно выделить риэлторов, но для стоящей перед нами цели - рассказать об информационных системах в строительстве и их взаимодействии - в этом нет необходимости.

Специфика деятельности инвестора/управляющей компании заключается в развитии проекта как бизнес-идеи. Основным показателем, который отслеживают такие структуры, является эффективность проекта как бизнеса. Поэтому инвестору прежде всего необходимы системы, позволяющие эффективно вкладывать деньги, контролировать и возвращать свои инвестиции. Это относится к процессам бюджетирования и управленческого учета на верхнем уровне, казначейским операциям, договорной работе, финансовому моделированию как компании в целом, так и отдельных ее проектов. Управление проектом для инвестора/управляющей компании интересно в смысле портфельного управления или управления ключевыми событиями проекта при условии, что заказчики/подрядчики работают с инвестором в поле одной идеологии, иначе возникают сложности в интерпретации первичных данных из-за разницы в их детализации и агрегации.

Заказчик по сути своей деятельности управляет движением проекта на основной производственной стадии - предпроект, проект, строительномонтажные работы. Именно от заказчика зависит коммерческий образ проекта, его технико-экономические показатели и движение. В силу этого особое внимание уделяется управлению проектами, детальному отслеживанию их технико-экономических показателей, сроков и бюджетов, что накладывает соответствующие требования на детализацию данных в системах. При тех же основных бизнес-процессах, требующих автоматизации, глубина детализации может и должна на порядки превосходить детализацию инвестора. И совершенно естественно, что система отчетности заказчика является более сложной и более многоуровневой, чем отчетность инвестора [3].

Основные процессы подрядчика - это реализация делегированного объема работ в сроки и бюджеты, установленные заказчиком. По сути он работает по установленному заказчиком лимиту стоимости. Таким образом проектное управление выходит на первое место, бюджетирование и управленческий учет ведутся строго в рамках учета проектного. Графики

мероприятий, бюджеты проектов и фактическое их исполнение, оперативное планирование и казначейские операции - всё это может проводиться в рамках системы управления проектами. Заказчику передается отчетность в установленном виде с требуемым уровнем детализации.

В рамках своей деятельности эксплуатирующая компания прежде всего нуждается в хорошо поставленном управленческом учете. Какие-либо дополнительные бизнес-процессы отсутствуют (из рассмотрения исключена промышленная автоматизация, так как она считается частью подсистемы бухгалтерского и управленческого учета, например, в области учета расходования газа, воды, света и т. п.).

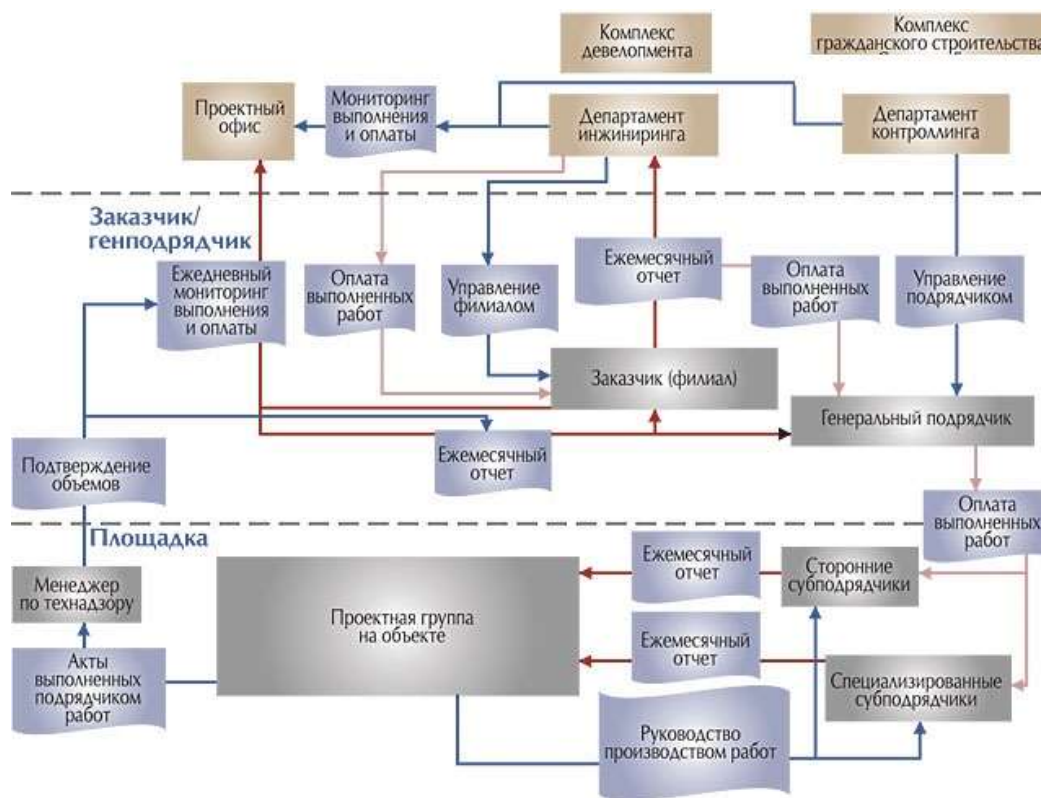


Рис.1 Модель взаимодействия предприятий

Бизнес проектировщика основан на предоставлении услуг по проектированию и разработке документации и кроме документооборота специализированных систем, таких как AutoCad или ArchiCad, и бухгалтерской программы других систем не требует. Более того, данный элемент процесса весьма специфичен и обособлен от остальных и может работать в рамках единой системы только в области документооборота.

Модель взаимодействия предприятий представлена на рис. 1. Нормативные и бюджетные, базовые технико-экономические показатели спускаются от инвестора/управляющей компании к заказчику, который после уточнения и утверждения спускает их в виде задания подрядчикам. В обратном порядке как элемент системы контроллинга от подрядчика до инвестора поднимается система отчетности с полной расшифровкой понесенных затрат и причин отклонения от первоначальных показателей. В зависимости от того, аффилирован подрядчик заказчику либо инвестору или нет, различается и модель информационного взаимодействия: это может быть работа в единой системе с глубокой детализацией информации, а может быть случай, когда генподрядные организации только подают сведения о закрытии работ в согласованном формате на регулярной основе [4].

Стоит отметить, что в силу большого количества проектов и разной их географии необходима единая служба заказчика для координации территориальных заказчиков на местах. Это позволит установить централизованный контроль за портфелем проектов управляющей компании или инвестора. Основная функция данного подразделения - координационно-аналитическая. В задачи, которое оно решает, входит распределение проектов между территориальными заказчиками, формирование производственной программы и контроль её исполнения, помощь в решении проблемных ситуаций. Основным механизмом контроля за процессом - отчетность, которая имеет разные уровни детализации в зависимости от специфики предприятия. Взаимоотношения заказчика и подрядчика строятся на базе ежемесячной отчетности по выполнению и оплате, а также на основании контроля за ключевыми событиями и документацией.

В сегодняшнем строительном комплексе наметилась четкая тенденция к использованию информационных систем в своей деятельности. Изначально строительные компании не интересовались информационными системами в силу собственных высоких доходов и неразвитости систем управления.

Финансовые системы, включая управленческий и бухгалтерский учет, изначально строились на различных платформах — на типизированных промышленных решениях и собственных разработках. Но в последнее время акцент стал смещаться в сторону ERP-систем как российского, так и западного происхождения. Основных причин тут две: построение вертикально

интегрированных холдингов с участием производственных предприятий и структуризация схемы управления компаниями, ставящая перед ИТ-системами самый широкий круг задач, решение которых кустарными методами в таблицах Microsoft Excel уже невозможно. Это бюджетирование и управленческий учет, оперативное планирование и казначейство, международная отчетность, бухгалтерский и налоговый учет, объединенные едиными справочниками и построенные на едином плане или связанной группе счетов. Таким образом, мы получаем сложную задачу, которая требует прежде всего методологического решения всех перечисленных вопросов. При этом концепцию построения всей системы должны понимать не только специалисты группы внедрения, но и управленцы производственных и поддерживающих подразделений.

В ближайшей перспективе в строительной отрасли, по-видимому, будут преобладать внедрения специализированных решений и модулей по проектному учету с целью совершенствования систем управления. Компании нацелены прежде всего на эффективное и профессиональное управление проектами с расчётом на растущий бизнес, а это требует соответствующего методологического и программного инструмента.

Что касается финансовых систем, то здесь будут преобладать тенденции к развитию систем, которые позволяют за приемлемые бюджетные средства и сроки выстроить полнофункциональное решение.

Литература:

1. Балдин, К. В. Информационные системы в экономике / К.В. Балдин. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 224 с.
2. Информационные технологии в управлении персоналом. Учебник и практикум / Ю.Д. Романова и др. - М.: Юрайт, 2015. - 291 с
3. Уткин, В. Б. Информационные системы в экономике / В.Б. Уткин, К.В. Балдин. - М.: Academia, 2018. - 288 с.
4. Юлия, Владимировна Вертакова Информационные технологии в менеджменте. Учебник и практикум для СПО / Юлия Владимировна Вертакова. - М.: Юрайт, 2016. - 293 с.

Finansowe stosunki

Докторант Цзя Тяньфэй

Международная Бизнес Школа Университета Narxoz, Казахстан

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ

Современные процессы развития социально ориентированной экономики, поиска новых подходов к ведению бизнеса, методов принятия управленческих решений характеризуются существенными изменениями в социальной и экономической сферах деятельности предприятий. Социальная ответственность становится инструментом повышения репутации предприятия, доверия со стороны общества, инвестиционной привлекательности, капитализации и конкурентоспособности предприятий, достижения их устойчивого развития по социальному, экономическим и экологическим направлениям. Особое место корпоративная социальная ответственность занимает в банковской сфере. Под влиянием кризисов банковских систем различных стран мира, последствия которых распространились на глобальное финансовое пространство, многие банки осознали необходимость создания системы управления, способной не только поддерживать результативность процессов функционирования банковской системы в краткосрочном периоде, но и обеспечивать ее эффективность развития в долгосрочной перспективе. Для этого необходимо активно внедрять в практику деятельности банков принципы корпоративного управления и корпоративной социальной ответственности, что позволит систематизировать регулирования процессов банковской деятельности, обеспечивать эффективную ИТ-поддержку принятия управленческих решений, повысить информационную открытость результатов банковской деятельности, вернуть доверие к банковской системе, обеспечивать реализацию стратегии развития банковской системы.

На сегодняшний день существует определенный набор механизмов и инструментов, которые используются для реализации политики управления социальной ответственностью в бизнесе, в частности к ним можно отнести

интеграцию принципов корпоративной социальной ответственности в организационную культуру, в том числе на уровне неформальных ценностей, разделяемых руководством и большей частью сотрудников, повышение открытости, готовности руководства компании к диалогу с сотрудниками, создание комплексной мотивационной системы для сотрудников всех уровней, организация социальной помощи и защиты персонала.

Проведенное в работе исследование показало, что корпоративная социальная ответственность банковских структур не имеет какой-либо системности, носит неоднородный характер, разные банки оказывают разрозненные отдельные мероприятия по социальной ответственности, вместо того, чтобы, объединившись создать целостную систему управления практиками социальной ответственности банков.

В этой связи для дальнейшего успешного развития корпоративной социальной ответственности рекомендуется сформировать межбанковский стратегический альянс именно социального упора, деятельность которого будет направлена на реализацию управления социальной ответственности всего китайского банковского бизнеса. Механизм функционирования социального стратегического альянса представлен на рисунке 1.

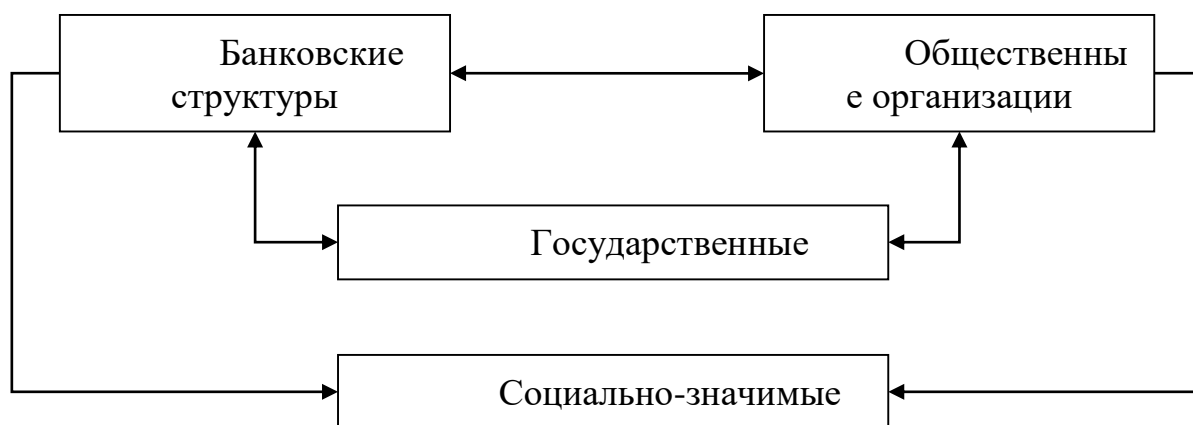


Рисунок 1 - Механизм функционирования социального стратегического межбанковского альянса

Руководящим органом, являющимся центром принятия управленческих решений социального стратегического альянса будет являться Межбанковский

совет по корпоративной социальной ответственности, основные аспекты деятельности которого представлены на рисунке 2.

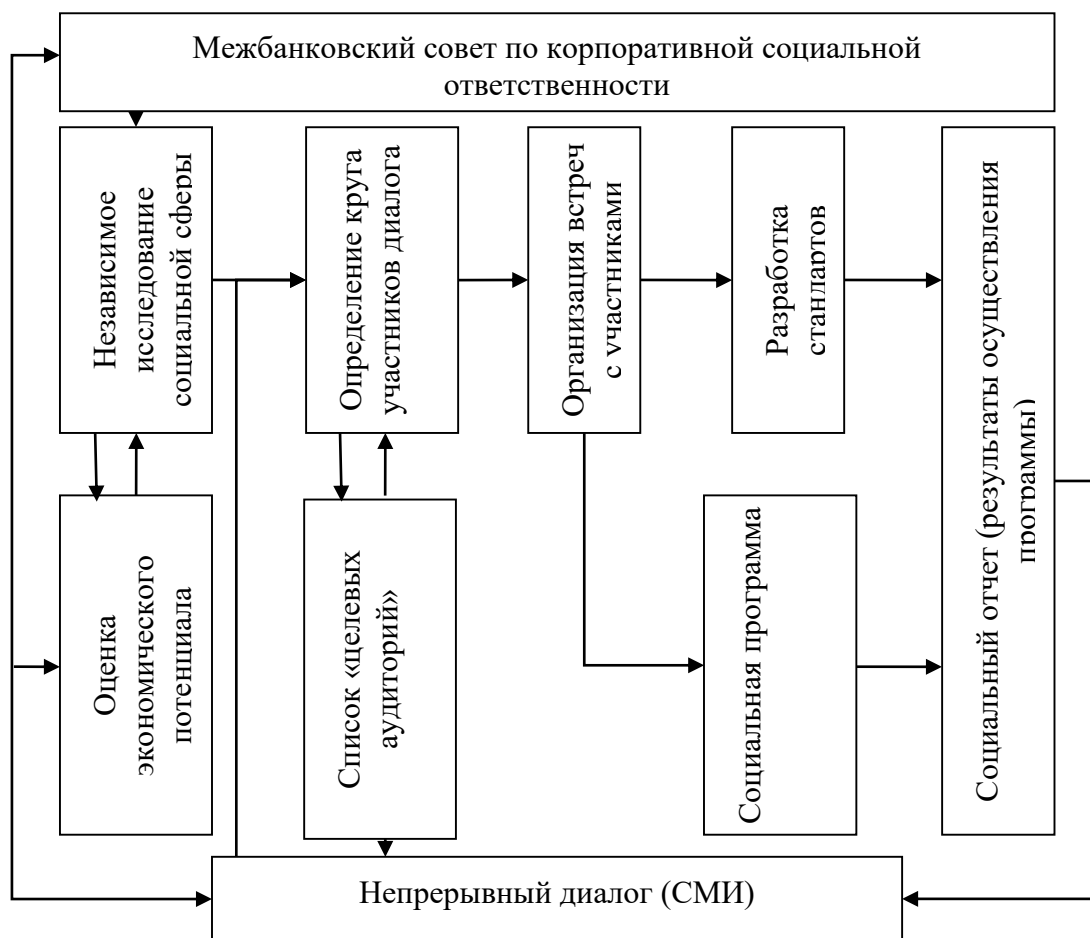


Рисунок 2 - Основные аспекты деятельности Межбанковского совета по корпоративной социальной ответственности

В состав Межбанковского совета по корпоративной социальной ответственности включаются представители ее высшего менеджерского звена.

Подготовка социального отчета будет выстраиваться на основе результатов независимого исследования, будет определяться круг потенциально заинтересованных в диалоге сторон и формироваться список «целевых аудиторий». Специалисты Межбанковского совета по корпоративной социальной ответственности будут стремиться сделать его максимально репрезентативным, чтобы получить наиболее полное представление об отношении общества к различным аспектам деятельности корпораций участников проекта. К диалогу будут приглашаться представители органов

власти и контролирующих структур, в том числе министерств (здравоохранения, финансов, труда и социального развития, промышленности и др.), а также региональных учреждений здравоохранения, образования, различных общественных организаций [1].

Среди наиболее известных объединений предпринимателей по вопросам социальной ответственности следует также назвать:

Business for Social Responsibility – объединение, возникшее в США, является сейчас одним из лидирующих в мире;

The Conference Board – объединение предпринимателей и исследователей, занимающееся развитием деловой практики и вопросами расширения позитивного участия бизнеса в жизни общества;

CSR Europe – объединение компаний, работающих в Европе, миссия которого помочь компаниям добиться прибыльности, устойчивого роста и гуманитарного прогресса через внедрение принципов корпоративной социальной ответственности в деловую практику корпораций [2].

Факторами успешности социального стратегического альянса являются: доверие между партнерами, эффективная система обмена знаниями между партнерами и государственная поддержка.

Таким образом, объединенные усилия и ресурсы институтов гражданского общества, бизнес-сообщества и органов государственной власти разных уровней позволят более эффективно решать вопросы инкорпорирования институтов корпоративной социальной ответственности в инфраструктуру общественного воспроизводства на мезоуровне. Только в случае формирования межбанковских стратегических альянсов социальная ответственность станет эффективным инструментом ведения бизнеса, одним из элементов его устойчивого развития.

Литература:

1. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: Монография / Под общ.ред. д.э.н., проф. Ю.И.Беляевой, д.э.н., проф. М.А.Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2008. – 364 с.
2. Данилова О.В. Сущность и функции социально ответственного бизнеса в рыночной экономике / О.В.Данилова // Финансы и кредит. - 2005. - №5. - С. 50-54

К.е.н. Рошило В.І.

Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, Україна

МІСЦЕ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ У СИСТЕМІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

На поточний момент в Україні спостерігається досить складна ситуація у сфері інвестицій в відновлення основних засобів і впровадження інновацій. Це зумовлює потребу в визначенні сучасного стану системи джерел фінансування інвестицій в Україні, їх принципової придатності для фінансування інвестицій в основний капітал.

Фінансування інвестицій за допомогою емісії корпоративних облігацій є методом зовнішнього боргового фінансування. За свідченням операторів фондового ринку України, на поточний момент емісія корпоративних облігацій є реальною альтернативою банківському кредитуванню. Їх основні переваги у фінансовому аспекті — це можливість запозичення великих обсягів коштів, відсутність необхідності в ліквідному забезпеченні та більш низька вартість ресурсів. У 2017 році відбулося зростання емісійної діяльності на ринку корпоративних облігацій. Протягом року Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано 114 випусків облігацій підприємств на суму 8,35 млрд. грн. Порівняно з 2016 роком обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 2,8 млрд. грн. або на 51,4 %. За останні три роки спостерігається зменшення обсягів торгів облігаціями підприємств на ринку цінних паперів. Цей показник у 2016 році становив 58,44 млрд. грн., у 2017 році – 29,8 млрд. грн., що на 49 % менше [1].

Фінансування шляхом емісії цінних паперів дуже поширене в розвинутих країнах, де склалися суттєві передумови для його використання. До таких передумов належать насамперед: наявність розвинутого фондового ринку, який забезпечує попит на корпоративні цінні папери та ліквідність вкладень у ці інструменти; наявність розвинутого законодавства у сфері захисту прав дрібних акціонерів і кредиторів, яке стимулює інвестиції в корпоративні облігації та дрібні пакети акцій; ефективний законодавчий захист інвесторів від зловживань

менеджменту підприємств-емітентів, зокрема щодо надання недостовірної інформації про стан підприємства та перспективи його розвитку, забезпечення прозорості операцій на фондовому ринку та регулярне забезпечення інвесторів інформацією про поточні тенденції діяльності підприємств-емітентів; практика регулярної сплати дивідендів, які частково формують ціну акцій; належність більшості великих і середніх корпорацій до акціонерних товариств відкритого типу, що передбачає можливість вільного обертання їх цінних паперів на фондовому ринку, яке сприяє ефективному ціноутворенню та підтриманню ліквідності вкладень з акції.

Недорозвиненість вітчизняного ринку корпоративних облігацій, можна пояснити такими основними чинниками: – загальною нерозвиненістю ринку капіталів та неякісною його інфраструктурою; – відсутністю належного нормативно-правового забезпечення емісії, обігу та погашення корпоративних облігацій; – слабкістю вітчизняних та надто високими ризиками для міжнародних інституційних інвесторів; – високим рівнем накладних витрат, пов'язаних з емісією облігацій; – відсутністю (або низьким рівнем) кредитних рейтингів потенційних емітентів облігацій та трендом до випуску незабезпечених цінних паперів; – неготовністю більшості українських підприємств до виходу на ринок капіталів через відсутність зрозумілих правил гри на ньому, неякісний менеджмент та невиконання критеріїв корпоративного управління [2].

Для успішного розміщення випуску облігацій підприємству в більшості випадків необхідно обрати кваліфікованого андеррайтера, тобто організацію, що буде здійснювати їх первинне розміщення серед інвесторів на фондовому ринку. Необхідна й активна інформаційно-рекламна підтримка випуску, тісна співпраця з інвесторами. Щоб облігації були справді ринковими, а також, користувалися попитом в інвесторів, потрібна постійна підтримка їх ліквідності на вторинному ринку, що здійснюється великими фондовими компаніями або банками. Все вищевказане, безумовно, супроводжується певними витратами коштів емітента

Отже, промислове підприємство, яке може успішно залучати кошти через механізм випуску облігацій, має відповідати принаймні таким критеріям, як: достатньо великий обсяг повністю сплаченого статутного фонду; висока ділова активність; відомість і добра репутація серед широких фінансово-інвестиційних

кіл; офіційна достатньо висока прибутковість; можливість робити значні витрати на організацію емісії. Фактично ці критерії задовольняє лише дуже незначна частка всіх існуючих в Україні промислових підприємств.

Використання корпоративних облігацій як інструменту фінансування ускладнюється також і тим, що вітчизняна нормативна база з питань захисту прав кредиторів недосконала. Оскільки придбання корпоративних облігацій фактично означає надання кредиту їх емітенту, то проблема кредитних ризиків стає дуже актуальною. Ситуація ускладнюється інформаційною непрозорістю більшості українських емітентів. Тому на успіх у розміщенні власних корпоративних облігацій можуть розраховувати тільки великі, відомі широкому колу інвесторів підприємства, які мають бездоганну ділову репутацію. До того ж потенційні інвестори звертають увагу на прибутковість підприємства та активність його господарської діяльності, оскільки ці показники тісно пов'язані з поняттям платоспроможності підприємства. Тому, щоб бути привабливим для потенційних інвесторів - покупців облігацій, підприємство має бути офіційно прибутковим і мати приплив „живих" грошових коштів. Більшість українських промислових підприємств, навпаки, або хронічно збиткові (немає значення, реально чи тільки офіційно), або не мають нормальних грошових потоків, що автоматично збільшує ступінь ризику вкладень в їх цінні папери. Для зменшення ризику вкладень у корпоративні облігації необхідно на нормативно-правовому рівні імплементувати комплекс заходів щодо підвищення їх надійності, оскільки цей фінансовий інструмент має значний потенціал розвитку.

Література

1. Річний звіт за 2017 рік Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/Річний-звіт-НКЦПФР-2017.pdf>
2. Стецько М. В. Інструментарій корпоративних облігацій у фінансуванні підприємств / М. В. Стецько // Економічний аналіз. – 2017. – № 2. – т. 27. – С. 57 – 67. – Режим доступу: file:///C:/Users/USER/Downloads/1332-6210-1-PB%20(3).pdf

Инвестиционная деятельность и фондовые рынки

Шафранська Т.Ю., Михно Л.В.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сьогодні в економіці України відбуваються швидкі та не до кінця прогнозовані перетворення, які спричинені політичними та іншими факторами впливу. Для стабілізації та розвитку держави внутрішніх фінансових ресурсів недостатньо, у зв'язку з чим привабливими стають кошти іноземних інвесторів, Відповідно, формування сприятливого інвестиційного клімату є найважливішим завданням для України і обумовлює актуальність теми дослідження.

Проблема формування інвестиційного клімату досліджується багатьма ученими-економістами. Зокрема, таким дослідженням присвятили свої наукові праці українські і зарубіжні вчені: Р. Вернон Дж. Даннінг, Г. Клодт, П. Каймбах, А. Рагмен, С. Томсон, Д. Шнайдер, В. Бодров, І. Бураковський, А. Гальчинський, Г. Климко, В. Краківський, І. Луніна, О.Рога, В. Сіденко та інші.

Рівень інвестиційної активності перебуває у безпосередній залежності від стану економіки в державі, функціонування фінансово-кредитної системи, прибутковості діяльності підприємств, дохідної політики бюджетів усіх рівнів та доходів населення. Україна не змогла перебудуватися повністю із командно-адміністративної економіки в ринкову та не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості [2]. В результаті склалася ситуація, коли попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію.

Процес залучення інвестицій до економіки України на даний момент ускладнюється умовами кризи, спричиненої політичною нестабільністю та військовим конфліктом на сході країни. Оскільки інвестиційний клімат будь-якої країни визначається, в першу чергу, стабільністю її економічної та політичної ситуації, цілком зрозумілим є той факт, що Україну визнано однією з найризикованіших країн Східної Європи щодо вкладання інвестицій [1].

На даний час в Україні наявні певні об'єктивні й суб'єктивні чинники, які негативно впливають на інвестиційні процеси, а саме:

неефективна економічна (і зокрема інвестиційна) політика держави, про що свідчить тривалий процес "проїдання" основного капіталу та небажання багатьох суб'єктів господарювання працювати в легальному бізнесі;

наявність істотних диспропорцій розвитку інвестиційної сфери;

правова нестабільність, корупція та неадекватний податковий тиск на товаровиробника;

низька ефективність господарювання (особливо у сфері матеріального виробництва);

недостатній рівень розвитку комунікацій та інфраструктури інвестиційного ринку;

нерациональна виконавча дисципліна в органах влади та управління;

низька платоспроможність більшості населення та криза неплатежів;

неврегульованість земельних правовідносин та відсутність цивілізованого ринку землі, що звужує ефективне використання інвестиційних ресурсів, особливо при реалізації спільних з нерезидентом вкладень;

недосконалість банківської діяльності, страхового ринку та інвестиційних фондів;

відсутність програми налагодження ефективного співробітництва із стратегічними іноземними партнерами.

Враховуючи ці обставини й усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційної ситуації в Україні, головним завданням на короткотермінову перспективу, на думку авторів, є підготовка необхідної правової та організаційної бази щодо підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційної привабливості й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. В площині активізації інвестиційних процесів, в умовах нестачі власних фінансових ресурсів підприємств і хронічного дефіциту державного бюджету, першочерговим завданням залишається залучення іноземних інвестицій, створення сприятливих умов для отримання іноземних кредитів, організація спільних підприємств з іноземним капіталом за такими напрямками, як розвиток паливно-енергетичного

комплексу, ресурсозберігаючих технологій, переробної промисловості АПК, наукомістких галузей.

Крім того, необхідна докорінна перебудова відповідних ринкових інститутів: реструктуризація банківської і страхової системи; відтворення фінансових ринків; здійснення податкової реформи, що передбачає спрощення податкової системи та зниження податкового тиску; проведення земельної і судової реформ.

З огляду на складне економічне становище України, проблеми формування сприятливого інвестиційного середовища потребують вирішення у найкоротший термін. З метою забезпечення припливу іноземного капіталу необхідно проведення ефективної інвестиційної політики держави щодо залучення іноземних інвестицій та вибір чіткої стратегії її розвитку.

Література:

1. Грицаєнко Г.І. Інвестиційна привабливість АПК України з позиції іноземних інвесторів / Г.І. Грицаєнко, Н.О. Шквиря // Економіка АПК. – 2004 – № 7 – С. 64-65.
2. Щепіна Т. Г. Проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні / Т. Г. Щепіна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. - 2014. - Вип. 38. - С. 109-114. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ppei_2014_38_20.pdf

**Іванова В.В., викладач,
Кутова О.О., викладач**

*Відокремлений структурний підрозділ Тальнівський будівельно-економічний
коледж Уманського національного університету садівництва*

ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Проблема забезпечення конкурентних позицій підприємства на світовому ринку не є новою для теорії міжнародної торгівлі. Питання конкурентоспроможності були поставлені наукою ще за часів меркантилістів, а А. Сміт, Д. Рікардо, О. Хекшер, Б.Олін дали на нього відповідь з огляду на національну конкурентоспроможність. Вітчизняна економічна наука небагата на дослідження з конкурентоспроможності підприємств. Українські вчені мають вагомий науковий результат з аналізу проблем конкурентоспроможності національної економіки. Класичними в цьому плані стали роботи О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, Б. Губського, В. Новицького, Д. Лук'яненка. Мікроекономічні суб'єкти як об'єкти міжнародної конкурентоспроможності стали предметом вивчення лише в останні роки.

Конкурентоспроможність підприємств АПК нині значною мірою залежить від рівня розвитку їх матеріально-технічної бази. Слід підкреслити, що для цього потрібне відповідне фінансування, адже спрацьованість основних засобів дуже висока, зокрема в сільському господарстві вона сягає 80%. Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічного значення, від вирішення якого залежать рівень розвитку соціально-економічної сфери та можливість модернізації на цій основі національної економіки. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на 1 січня 2018 року становив 45,916 млрд дол., що на 11,140 млрд дол., або на 19,5% менше показника на початок року у 57,056 млрд дол., повідомляється на сайті Державної служби статистики України. За інформацією Держстату, дані наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і Севастополя. Знищення

частки інвестицій зумовлено курсовою різницею, а також нестабільною ситуацією в країні.[1]

Важливим чинником підвищення привабливості аграрного сектору України є підвищення якості продукції, приведення її у відповідність до вимог міжнародних стандартів. Сучасні стандарти надають новий імпульс розвитку інноваційних технологій, відіграють значну роль у вирішенні питань захисту навколишнього середовища, удосконалення програм безпеки й охорони здоров'я, поліпшення якості життя і розвитку економіки в цілому. Вони сприяють виробництву високоякісної конкурентної продукції, а також розширенню експортних можливостей АПК.

Значні перспективи мають українські підприємства АПК, що здійснюють виробництво органічної продукції, попит на яку буде зростати, а ціни – перевищувати ціни на традиційну продовольчу продукцію на 40-50 відсотків [1].

Стратегічні цілі-орієнтири підвищення інвестиційної привабливості національної економіки:

Короткострокові цілі (до 1 року):

Першочергові зміни в законодавстві стосовно спрощення умов ведення інвестиційної діяльності

Приведення національного законодавства у відповідність до міжнародного з метою активізації іноземних інвестицій

Запровадження податкових та митних пільг, дотацій, субвенцій для великих інвесторів

Формування політичної та макроекономічної стабільності

Середньострокові цілі (1–5 років)

Створення сприятливого інвестиційного клімату для збільшення іноземних інвестицій на вигідних умовах

Подолання бюрократичних перешкод та корупції під час здійснення інвестиційної діяльності, прозорість тендерної політики

Покращення інформаційного забезпечення інвестиційної інфраструктури

Довгострокові цілі (більше 5 років)

Формування ефективного механізму управління інвестиційним кліматом країни

Стале зростання національної економіки для формування широких інвестиційних можливостей

Підвищення економічних показників інвестиційного клімату України на світовому ринку

В Україні вже створено сприятливе правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера регулюється Законами України: “Про інвестиційну діяльність”, “Про режим іноземного інвестування”, “Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб’єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження”, якими передбачено державну гарантію захисту інвестицій; відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм унаслідок дій, бездіяльності або не належного виконання державними органами України передбачених законодавством обов’язків щодо іноземного інвестора; повернення інвестицій іноземному інвестору в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі в разі припинення інвестиційної діяльності; застосування національного режиму валютного регулювання та справляння податків на території України до суб’єктів підприємницької діяльності, створених за участю іноземних інвестицій, незалежно від форм та часу їх внесення.

Урядом України було розроблено та схвалено Програму діяльності Кабінету Міністрів України “Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток”, відповідно до якої одним з пріоритетних завдань Уряду з подолання кризи є стимулювання інвестиційної діяльності, а саме зменшення відпливу капіталу; активізація інвестиційної діяльності; сприяння зростанню рівня капіталізації національних заощаджень та обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну; створення умов для прискорення технологічної модернізації вітчизняного виробництва з метою підвищення його енергоефективності та конкурентоспроможності [4].

Таким чином, можна прослідкувати прямопропорційну залежність між інвестиціями та оновленням матеріально-технічною базою, а отже і підвищенням конкурентоспроможності. На нашу думку, нарощування інвестицій без структурних змін в економіці, без підпорядкування інвестиційної політики вирішенню стратегічних завдань економічної політики держави не буде доцільним з точки зору підвищення конкурентоспроможності національної

економіки, тому дотримання Законів України та урядових програм є не одмінною умовою.

Україна залишається інвестиційно-привабливим регіоном як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів. Зокрема, на думку К.С. Малько, передумовами формування в Україні сприятливого інвестиційного клімату є [3]: 1) вигідне географічне положення по відношенню до світових стратегічних ринків Європи та Азії; 2) природно-ресурсний потенціал; 3) рівень розвитку промислового виробництва; 4) висококваліфікована та конкурентоспроможна робоча сила; 5) несформований ринок товарів (Україна потенційно є одним з найбільших ринків в Європі); 6) незадоволений попит населення

Література:

1. Купінець Л.Є. Організаційно-економічні аспекти технічного регулювання в аграрному секторі України/ Л.Є. Курінець, С.К. Харічков // Регіональна економіка. – 2017. – № 3. – С. 109-121.

2. Соломонко Д.О. Трансфер технологій в аграрному секторі: сучасний стан та перспективи розвитку/ Д.О. Соломонко// Регіональна економіка. – 2018. – №8. – С. 122-128.

3. Малько К.С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах / К.С. Малько // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 100–105.

4. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Старшие преподаватели Байдаирова К.Б., Шарипова Д.Б.
студентка группы РДГБ -151 Джилкибаева Гаухар**

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ С УЧЕТОМ СТАТИСТИКИ ПЛАТЕЖЕЙ

Ритмичность платежно-расчетной дисциплины зависит не только от выбора формы безналичных расчетов, являющихся основным способом оплаты поставляемой продукции, но и от взаимной увязки денежных притоков и оттоков. Упрощенно эту увязку можно представлять как синхронное движение средств по счетам кредиторов и дебиторов - денежные средства, поступившие от дебиторов в погашение поставленной им продукции, с небольшим временным лагом используется для расчетов с кредиторами; превышение притоков денежных средств над их оттоками используется для наращивания экономического потенциала предприятия (приобретение основных средств и оборотных активов) и выплаты дивидендов собственникам. Естественно, полной синхронизации денежных потоков добиться невозможно - именно поэтому предприятие вынуждено иметь страховой запас денежных средств либо периодически пользоваться краткосрочными кредитами, неся при этом определенные расходы. Для того чтобы сделать денежные потоки более прозрачными и предсказуемыми, на предприятии организуется более или менее формализованная система их прогнозирования [1].

Продажа продукции осуществляется в основном на условиях отсрочки платежа. Стандартным приемом расчета выручки и выведения финансового результата является метод начисления. Это означает, что выручка за проданную продукцию показана в учете как доход, однако собственно денежные средства придут с некоторым лагом. Кроме того, часть продукции может продаваться за наличный расчет. В том случае, если фирма работает в устоявшемся режиме, в ее платежно-расчетных взаимоотношениях с контрагентами складываются определенные закономерности, которые должны и могут быть приняты во внимание при прогнозировании денежных потоков. Сказанное актуально прежде всего в контексте разработки текущих финансовых планов.

Рассматриваемый подход к прогнозированию основывается на методе прогнозирования на основе пропорциональных зависимостей, логически

объясняемой взаимосвязи показателей доходов и расходов, накопленной статистике в отношении платежно-расчетной дисциплины. В техническом плане данный раздел работы финансового менеджера сводится к исчислению возможных источников поступления и оттока денежных средств. Используется та же схема, что и в анализе движения денежных средств, только для простоты некоторые показатели могут агрегироваться.

Поскольку большинство показателей достаточно трудно спрогнозировать с большой точностью, нередко прогнозирование денежного потока сводят к построению бюджетов денежных средств в планируемом периоде, учитывая лишь основные составляющие потока: объем реализации, долю выручки за наличный расчет, прогноз кредиторской задолженности и др. Прогноз осуществляется на какой-то период в разрезе подпериодов.

В любом случае процедуры методики прогнозирования выполняются в следующей последовательности:

- прогнозирование денежных поступлений по подпериодам;
- прогнозирование оттока денежных средств по подпериодам;
- расчет чистого денежного потока (излишек или недостаток) по подпериодам;
- определение совокупной потребности в краткосрочном финансировании в разрезе подпериодов.

Смысл первого этапа состоит в том, чтобы рассчитать объем возможных денежных поступлений. Определенная сложность в подобном расчете может возникнуть в том случае, если предприятие применяет методику определения выручки по мере отгрузки товаров. Основным источником поступления денежных средств является реализация товаров, которая подразделяется на продажу товаров за наличный расчет и в кредит. На практике большинство предприятий отслеживают средний период времени, который требуется покупателям для того, чтобы оплатить счета. Исходя из этого можно рассчитать, какая часть выручки за реализованную продукцию поступит в том же подпериоде, а какая в следующем. Далее с помощью балансового метода цепным способом рассчитывают денежные поступления и изменение дебиторской задолженности. Базовое балансовое уравнение имеет вид представленный формулой 1:

$$ДЗн + ВР = ДЗк + ДП \quad (1)$$

где ДЗн - дебиторская задолженность услуги на начало подпериода, тыс.руб;

ДЗк - дебиторская задолженность услуги на конец подпериода, тыс.руб;

ВР - выручка от реализации за подпериод, тыс.руб;

ДП - денежные поступления в данном подпериоде, тыс.руб.

Более точный расчет предполагает классификацию дебиторской задолженности по срокам ее погашения. Такая классификация может быть выполнена путем накопления статистики и анализа фактических данных о погашении дебиторской задолженности за предыдущие периоды. Анализ рекомендуется делать в разрезе месяцев.

Таким образом, можно установить усредненную долю дебиторской задолженности со сроком погашения соответственно до 30, 60, 90 дней и т. д. При наличии других существенных источников поступления денежных средств (прочая реализация, внереализационные операции) их прогнозная оценка выполняется методом прямого счета; полученная сумма добавляется к сумме денежных поступлений от реализации за данный период[2].

На втором этапе рассчитывается отток денежных средств. Основным составным его элементом является погашение кредиторской задолженности. Считается, что предприятие оплачивает свои счета вовремя, хотя в некоторой степени оно может отсрочить платеж. Процесс задержки платежа называют "растягиванием" кредиторской задолженности; отсроченная кредиторская задолженность в этом случае выступает в качестве дополнительного источника краткосрочного финансирования. В странах с развитой рыночной экономикой существуют различные системы оплаты товаров, в частности, размер оплаты дифференцируется в зависимости от периода, в течение которого сделан платеж. При использовании подобной системы отсроченная кредиторская задолженность становится довольно дорогостоящим источником финансирования, поскольку теряется часть предоставляемой поставщиком скидки. К другим направлениям использования денежных средств относятся заработная плата персонала, административные и другие постоянные и

переменные расходы, а также капитальные вложения, выплаты налогов, процентов, дивидендов.

Третий этап является логическим продолжением двух предыдущих - путем сопоставления прогнозируемых денежных поступлений и выплат рассчитывается чистый денежный поток как разница между притоками и оттоками денежных средств.

На четвертом этапе рассчитывается совокупная потребность в краткосрочном финансировании. Смысл этапа заключается в определении размера краткосрочной банковской ссуды по каждому подпериоду, необходимой для обеспечения прогнозируемого денежного потока. При расчете рекомендуется принимать во внимание желаемый минимум денежных средств на расчетном счете, который целесообразно иметь в качестве страхового запаса, а также для возможных непрогнозируемых заранее выгодных инвестиций [3].

Список использованной литературы

1. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки. - М.: ЮНИТИ, 2015.
2. Кассовые операции и ККМ. - М.: «Издательство ПРИОР», 2016.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. Мн.:2007

CONTENTS

EKONOMICZNE NAUKI

Gospodarka przedsiębiorstwa

Куатбеков Ж.А., Бауыржанкызы А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА.....	3
Сарсенова А.Е., Сауруков А.А. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА.....	11
Адилова Д.А., Нурлан Жамбыл РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА	15
Karimov G., Ospanova A. MAIN COMPONENTS OF HUMAN POTENTIAL OF ENTERPRISES.....	22

Logistyka

Залесский Б. Л. БЕЛАРУСЬ - ГРУЗИЯ: НОВЫЕ ПАРТНЕРСКИЕ СВЯЗИ	29
--	----

Gospodarka rolna

Сітковська А.О. КОНКУРЕНТОСТІЙКА МОДЕЛЬ РОЗВИТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	32
---	----

Regionalna gospodarka

Баймурзаева Л.Г. РАЗВИТИЕ АГРОБИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ НА ПРИМЕРЕ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА.....	34
--	----

Ekonomiczna teoria

Васильев С.В. ДИНАМІКА СПОЖИВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ	38
--	----

Makroekonomia

Сарсенова А.Е., Мынбаев Р.Т. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	41
--	----

Banki i system bankowy

Ыдырыс Е.Ж. Умартаева Г.А. ТИПЫ СТРАТЕГИЙ БАНКА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ И ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ	46
Адилова Д.А., Нуркасым А.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	51

Finansowe stosunki

Цзя Тяньфэй ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ 57

Рошило В.И. МІСЦЕ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ У СИСТЕМІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 61

Inwestycyjna działalność i funduszowe rynki

Шафранська Т.Ю., Михно Л.В. ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ..... 64

Іванова В.В., Кутова О. О. ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК. 67

Байдаирова К.Б., Шарипова Д.Б., Джилкибаева Гаухар РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ С УЧЕТОМ СТАТИСТИКИ ПЛАТЕЖЕЙ..... 71

CONTENTS.....75

250136

250138

250140

250153

250051

249769

250122

249768

250200

249624

250126

249601

249848

249540

250187