

229301

229454
229506
229496
229555
229434
229311
229312
229562
229442
229532
229573
229284
229469
229318
229450
229319
229415
229296

**MATERIŁY
XIII MIĘDZYNARODOWEJ NAUKOWI-
PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI**

NAUKA I INOWACJA - 2017

07 -15 października 2017 roku

Volume 3

Przemysł
Nauka i studia
2017

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

Materialy XIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji „Nauka i inowacja - 2017», Volume 3 Przemyśl: Nauka i studia -72 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.

Materialy XIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji
„Nauka i inowacja - 2017», 07 -15 października 2017 roku po sekcjach:
EKONOMICZNE NAUKI, ZARZĄDZANIE, PRAWO

e-mail: praha@rusnauka.com

Cena 54,90 zł (w tym VAT 23%)

ISBN 978-966-8736-05-6

© Kolektyw autorów , 2017

© Nauka i studia, 2017

PRAWO

Prawo pracy

Гусак А.І. ПРОБЛЕМИ РОБОТИ ЗА СУМІСНИЦТВОМ В УКРАЇНІ..... 66

Walka z ekonomicznymi przestępstwami

**Муканов М.Р. ПРАВОВАЯ БАЗА И ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО -
КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН..... 69**

CONTENTS 73

Gospodarka przedsiębiorstwa

Лозінська Ж.П. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ
..... 41

Мехеда Н.Г., Прокопенко К.К. ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ,
ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ І МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ..... 45

Logistyka

Pistunov I.M. ORDER QUANTITY OPTIMIZATION 48

Rozporządzenie stan gospodarki

Івашина С.Ю. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ
ЕКОНОМІКИ..... 51

Чмуневич О. Г. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ БЕЗРОБІТНИХ З
ЧИСЛА МОЛОДІ..... 54

ZARZĄDZANIE

**Podwyższenie roli państwowego urzędnika na współczesnym etapie
rozwoju społeczeństwa**

Розум Г.М. ВЛАСТИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В
УМОВАХ ЇЇ РОЗВИТКУ..... 57

Качний О.С. РОЛЬ ПРОЦЕСУ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ У ДЕРЖАВНОМУ
РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ
..... 60

Współczesne technologie kierowania

Розум Г.М. СИСТЕМА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 63

EKONOMICZNE NAUKI

Banki i system bankowy

Ахметова Л.М., докторант Программы ДВА

Университет Нархоз, Казахстан

**ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН:
ПЛЮСЫ И МИНУСЫ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

Экономика Казахстана, с его богатейшими природными ресурсами, достаточно высоким интеллектуальным потенциалом, политической стабильностью и пр. всегда была и остается привлекательной для иностранных инвесторов. Также необходимо отметить стратегическое расположение Казахстана в регионе, значительный потенциал АПК, а также высокий низкий уровень оплаты труда предопределили проникновение иностранного капитала (Таблица 1) [1].

Таблица 1 – Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в экономику Казахстана, млн. долл. США

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	01.10.2016
ПИИ, нетто*	-2 119	-6 689	-8 031	-13115	-10083	-3665	-8583	-11856	-8034	-4767	-3390	-12 264
Валовый приток ПИИ	7916	12066	19418	21301	21437	22246	26467	28885	24098	23726	14752	14 519

* Нетто - это прямые инвестиции за границу за вычетом прямых инвестиций в Казахстан

Как видно из таблицы валовый приток ПИИ из года в год растет, за 2005 год он составил 7,9 млрд. долл. США, а за 9 месяцев 2016 года - более 14,5 млрд. долл. США.

Приток ПИИ в Казахстан осуществляется посредством создания приватизации государственных предприятий с участием иностранного капитала, дочерних предприятий, совместных предприятий и передачи в управление иностранным фирмам предприятий, а также инвестирования банковского сектора.

Республика Казахстан (РК) на протяжении 25 лет независимости прилагает все усилия для создания благоприятного инвестиционного климата. Правительством РК был введен 08.01.2003 года Закон «Об инвестициях», который определил: объекты и установил формы вложения/осуществления иностранных инвестиций, а также правовой режим и пр. [2]. Иностранные инвесторы: -вправе пользоваться условиями не менее благоприятными, чем отечественные инвесторы; -имеют правительственные гарантии, а также гарантии от изменений законодательства, политической ситуации, экспроприации и др. [2]. Также Правительством Республики Казахстан были разработаны и введены в действие другие законы и нормативные акты, регулирующие инвестиционную деятельность в стране.

Проведя SWOT–анализ влияния иностранных инвестиций в экономику Казахстана в условиях вступления в ВТО мы определили следующие положительные стороны (Таблица 2):

Таблица 2 – SWOT–анализ проникновения иностранного капитала в экономику Казахстана в условиях вступления РК в ВТО

<i>Strength/ Сильные стороны</i>	<i>Weakness/ Слабые стороны</i>
Получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая прозрачность их внешнеэкономической политики; Устранение дискриминации в торговле путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов в случае, если они ущемляются партнерами; Гласность (вся информация, законы, административные распоряжения и пр. должны публиковаться); Либерализация условий торговли повышает уровень жизни; Более широкий ассортимент продукции более высокого качества	РК – страна, преимущественно ориентированная на экспорт сырья, находящаяся в постоянной зависимости от ценовой конъюнктуры мировых сырьевых рынков, а также страна с низкой конкурентоспособностью отраслей и предприятий обрабатывающей промышленности; Вследствие соблюдения обязательств ВТО, государственного субсидирования лишатся многие финансируемые из бюджета сельскохозяйственные программы, программы поддержки малого бизнеса
<i>Opportunity/ Возможности</i>	<i>Threat/ Угрозы</i>
Получение РНБ;	Некоторые отрасли (в том числе и финансовый рынок) имеют слабые

CONTENTS

EKONOMICZNE NAUKI

Banki i system bankowy

Ахметова Л.М ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО 3

Zewnętrzna działalność gospodarcza

Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - КЫРГЫЗСТАН: ОТ ТОРГОВЛИ - К КООПЕРАЦИИ 9

Marekha I.S. GLOBAL ECONOMIC EXPANSION OF INTERNATIONAL CORPORATIONS 13

Finansowe stosunki

Гаврилко Т.О., Руднік О.А. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ 16

Наркулова Ж.С. КАЗАКСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАГЫ ЛИЗИНГТИК НАРЫК ЖАГДАЙЫ..... 19

Kierowanie pracującymi zasobami

Безпалько О.В., Грищенко Д.Г. ЛІДЕРСТВО ЯК ФЕНОМЕН ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ 24

Marketing i management

Незгода И.В., Казимирчук А.С. ОБОСНОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ 27

Отставнов А.Д., Сакун А.А. ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА 31

Пуліна Т.В., Тікунов В.В. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА УКРАЇНСЬКИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 34

Ewidencja i audyt

Марченко Ю.О. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 37

- селективную, при которой осуществляется выборочное воздействие либо в разрезе кредитных учреждений, либо проводимых ими операций.

В современных условия денежно-кредитная политика базируется на принципах инфляционного таргетирования, т. с. ориентирована на целевые показатели по инфляции и использование в качестве оперативного механизма краткосрочные процентные ставки. Основными инструментами денежно-кредитной политики при инфляционном таргетировании становятся операции открытого рынка и процентные ставки.

Таким образом денежно-кредитная политика, которую осуществляет НБ играет важную роль в любом государстве. Очевидно, что после распада СССР была острая необходимость качественной правовой охраны экономики и предпринимательства, борьбы государства с конкретными негативными явлениями. Со времен существования банковской системы, эксперты наблюдают повышенный интерес преступников к банковской системе, являющейся механизмом аккумуляции и перераспределения денежных средств, в том числе и иностранной валюты. Тем самым подтверждается важная необходимость изучения данной проблемы.

Список литературы:

1. Балябин В.Н., Воронцов С.В. Уголовно-правовое обеспечение безопасности кредитования и проведения расчетов: монография.- Москва : Проспект, 2017.-с. -4
2. Закон Республики Казахстан от 30 марта 1995 года № 2155 «О Национальном Банке Республики Казахстан».
3. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».
4. Кравцовой Г.И. Денежно-кредитная политика центрального банка <http://www.finkredit.com/banks.html>

Получение доступа к мировым рынкам капитала, товаров/услуг;	конкурентные преимущества и могут быть сильно уязвимы в связи со снятием барьеров; Эта организация резко ограничивает протекционистские возможности стран поддерживать своего производителя; Уменьшение поступлений в государственный бюджет; и пр.
Снятие барьеров и ограничений;	
Эффективная конкуренция (повышение качества товаров и услуг при снижении цены на них);	
Прозрачное правовое поле;	
Выход в унифицированное международное правовое пространство для стабильных и предсказуемых условий деятельности;	
и пр.	

1. С помощью иностранных инвестиций можно позитивно воздействовать на экономику страны: наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны и др.; создать новые высокотехнологические инновационные производства; внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау; путем модернизации основных фондов улучшить производственную структуру, поднять корпоративную культуру и др. [3].

2. Приток иностранного капитала также является критерий доверия мирового сообщества и зрелости рыночных реформ, проводимых в стране и пр. [4].

3. Создается адекватный современным международным требованиям рыночный механизм регулирования внешнеэкономической деятельности. Сложный, бюрократизированный, с превалированием административных методов, он постепенно заменяется на простой и понятный для иностранных инвесторов, с четким распределением функций и т.п. [5].

4. С помощью участия иностранного капитала можно решать следующие задачи: повысить эффективность экспортного потенциала Казахстана, преодолеть его сырьевую направленность и развить импортозамещающие производства, тем самым упрочить его позиции на внешних рынках; повысить научно-технический уровень производства с помощью новых технологий, методов управления и сбыта продукции; содействовать развитию отсталых и депрессивных районов и создать новые рабочие места в национальной экономике; достигнуть экономической самостоятельности Казахстана.

5. Открытая и либеральная инвестиционная политика с ясными, эффективными и строго соблюдаемыми законами станет мощным стимулом к привлечению иностранных инвестиций. Выработка такой политики должна стать одной из наших основных задач, поскольку трудно представить себе, как Казахстан может добиться быстрого экономического роста и модернизации без иностранного капитала, технологии и опыта.

Рядом с перечисленными преимуществами можно сделать неоднозначный вывод о том, что практически напротив каждого «положительного пункта» можно проставить противоречащий ему - *отрицательные стороны*:

Учитывая товарную номенклатуру экспорта, Казахстану будет сложно реализовать потенциальные экономические выгоды от вступления в ВТО. Для этого необходимо провести комплексные структурные реформы, направленные на смещение вектора экономического развития от стратегии экспортно-сырьевой экспансии к стратегии экономического развития на основе отраслей с высокой долей добавленной стоимости и глубокой переработки, иначе стране будет характеризоваться исключительно сырьевой экономикой [6].

ВТО была создана развитыми странами, которые диктуют правила вхождения, НЗБ процесса.

Факт несовершенства законодательной базы Казахстана ни для кого не секрет, и это наверно, единственный пункт, где можно отметить необходимость и эффективность вступления РК в ВТО.

Последующее усиление конкуренции на финансовом рынке, с одной стороны, должно повлечь за собой повышение качества и расширение спектра предоставляемых услуг. С другой стороны, повысится степень уязвимости финансового сектора Республики Казахстан к внешним шокам, возрастут так называемые риски «заражения», что, при реализации неблагоприятного сценария развития, может привести к оттоку капитала и средств кредиторов и вкладчиков из банковской системы, кредитному сжатию».

5. На сегодняшний день Национальный Банк Казахстана явно ощущают необходимость сохранения контроля над деятельностью иностранных банков, что в частности отражено в следующих правовых нормах: открытие филиалов банков-нерезидентов в Республике Казахстан запрещается законом «О банках и

В целом, инструменты, применяемые Национальным Банком для реализации денежно-кредитной политики, относятся к категории косвенных инструментов и делятся на постоянные механизмы, операции открытого рынка и минимальные резервные требования.

К постоянным механизмам относятся займы рефинансирования (т.е. кредитные и учетные операции) и депозитные операции. Основной задачей использования постоянных механизмов является удержание рыночных ставок внутри заданного коридора. Постоянным этот механизм называется потому, что он доступен банкам постоянно (а не в отдельные моменты времени, как, например, операции открытого рынка). Инициатором проведения операций в рамках постоянных механизмов является коммерческий банк.

К операциям открытого рынка относятся покупка и продажа государственных ценных бумаг центральным банком на вторичном рынке, в том числе с обязательством обратного выкупа (операции РЕПО/обратного РЕПО) валютные интервенции, СВОП-операции, а также выпуск краткосрочных нот. Операции открытого рынка прямо воздействуют на денежное предложение. Покупая ценные бумаги у коммерческих банков, Национальный Банк выпускает в экономику дополнительные деньги (увеличивает денежную массу). Продажа ценных бумаг приводит к сокращению денежной массы. Операции на открытом рынке осуществляются по инициативе Национального Банка.

Кроме того, в целях регулирования ликвидности в банковском секторе и ограничения роста денежного мультипликатора Национальным Банком используются минимальные резервные требования.

В зависимости от конкретных целей различают следующие типы денежно-кредитной политики:

- кредитную экспансию - политику, которая сопровождается увеличением объема кредитования, ослаблением контроля над приростом денежной массы в обращении, понижением уровня процентных ставок;
- кредитную рестрикцию - политику, направленную на ограничение денежной массы, ужесточение условий и ограничение объема кредитных операций.

В зависимости от границ распространения денежно-кредитная политика подразделяется на:

- тотальную, при которой мероприятия национального банка распространяются на все кредитные учреждения;

Денежно-кредитная политика центрального банка является составной частью единой государственной экономической политики. Ее главная задача - регулирование предложения денег, поддержание покупательной способности национальной валюты. В период производственного спада, стагнации увеличение денежного предложения стимулирует рост расходов, в период инфляции центральные банки сокращают предложение денег.

Разработка денежно-кредитной политики опирается на общие целевые ориентиры экономического развития страны и включает в себя определение стратегических целей и основных задач денежно-кредитной политики на планируемый период (год), разработку мер регулирования направленности денежных потоков, динамики и пропорций денежно-кредитных показателей, конкретизацию направлений совершенствования банковской и платежной систем, их нормативно-правовой базы, развитие рынка ценных бумаг, политику валютного регулирования, направления международного сотрудничества и др. [4].

Юридическую базу денежно-кредитной политики составляют основные направления денежно-кредитной политики государства. Этим законодательным документом определяются важнейшие параметры развития денежно-кредитной сферы, цели, задачи и приоритеты денежно-кредитной политики государства. В данном документе конкретизированы на планируемый период мероприятия, обеспечивающие достижение поставленных целей, и определены механизмы регулирования и контроля.

Основные направления взаимоувязываются с макроэкономической государственной политикой: прогнозом социально-экономического развития страны на очередной период, бюджетно-налоговой политикой (государственным бюджетом страны на очередной период), с внешнеэкономической политикой (прогнозом платежного баланса страны). В этих целях центральный банк взаимодействует с министерствами финансов, экономики и внешнеэкономических связей, другими органами государственного управления, коммерческими банками.

Все применяемые центральными банками инструменты можно разделить на инструменты прямого и косвенного контроля. К категории инструментов прямого контроля относятся максимальные уровни ставок по отдельным видам операций и сделок, прямое ограничение кредитования, замораживание ставок вознаграждения, прямое регулирование конкретных видов кредита. Однако данные инструменты не используются Национальным Банком, поскольку эффективность их применения не является однозначно положительной.

банковской деятельности в Республике Казахстан» [7]; страхование имущественных интересов юридического лица согласно закона «О страховой деятельности» может осуществляться только страховой организацией-резидентом РК [8]; открытие филиалов страховых/перестраховочных организаций - нерезидентов в РК согласно того же закона запрещается [8].

В рамках переговоров по вступлению в ВТО Казахстаном были сделаны следующие предложения, касающиеся финансовых услуг: после 5 лет с момента вступления Казахстана в ВТО будет разрешено создание прямых филиалов в Казахстане; минимальная сумма совокупных активов банка-нерезидента, страховой/перестраховочной организации, которые подали заявку на открытие филиала, должна быть не менее 20 и 5 млрд. долларов США соответственно; минимальная сумма вклада, которая может быть принята от физических лиц филиалами иностранных банков, должна быть не менее 110 000 долларов США; текущая деятельность филиала должна управляться, как минимум, двумя резидентами Казахстана; требование к опыту работы родительской страховой/перестраховочной организации, намеревающейся открыть филиал, 10 лет по соответствующей отрасли и классу страхования; сохраняется исключительность деятельности центрального депозитария.

Внесены поправки в 50 казахстанских законов. При этом является очевидным дальнейшее системное обновление нормативно-правовой базы.

Важно отметить, что иностранному инвестору важны не льготные условия налогообложения, а их стабильное, предсказуемое и экономически эффективное и для государства, и для инвестора состояние. Необходим четкий ориентир, программа действий по привлечению иностранных инвестиций, и на основе этой программы необходимо создавать рычаги управления, привлечения и стимулирования зарубежных инвестиций [9].

Также РК следует побеспокоиться относительно перспектив участия в торговых правовых спорах. Для чего уже сейчас необходимы высоко квалифицированные специалисты, знающие «внутреннюю кухню» ВТО и понимающие как подготовить документы и каким образом их преподнести.

Таким образом, исследуя плюсы и минусы проникновения иностранного капитала в условиях вступления Казахстана в ВТО, мы определили, что основной целью инвестиционной политики Казахстана должно стать обеспечение высокого качества жизни населения, преодоление экономической

отсталости, использование иностранного капитала в модернизации экономики. При этом она должна быть гибкой, прагматичной и соответствующей происходящим внутренним и внешним экономическим реалиям.

Литература:

1. Валовый приток прямых инвестиций в Республику Казахстан от иностранных прямых инвесторов // <http://www.nationalbank.kz>
2. Закон РК “Об инвестициях” от 8.01.2003 г.
3. Назарбаев Н.А. Послание Президента РК народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» -Астана, 17 Января 2014 года <http://www.akorda.kz>
4. Хамитов Е.Н., Инвестиции в реальный сектор экономики: проблемы оценки и развития. 2000 г.
5. Социально–экономическое развитие Республики Казахстан. Агентство РК по статистике (краткий статистический бюллетень), январь 2014 г. www.gov.stat.kz
6. Официальный сайт Инвестиционного фонда Казахстана. www.ifk.kz.
7. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 2016 г.)
8. п.11 статьи 33 Закона Республики Казахстан от 18 декабря 2000 года «О страховой деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 2016 г.)
9. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан в связи со вступлением во Всемирную торговую организацию»

Walka z ekonomicznymi przestępstwami

Муканов М.Р.

Астана, Казахстан

ПРАВОВАЯ БАЗА И ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Как мы знаем после распада СССР в начале 1990 годов была разрушена плановая-социально ориентированная экономика, на смену ей пришла новая модель, которая была ориентирована на формирование и рост частного производственного и торгового капитала, что в свою очередь предоставила широкую свободу предпринимательству. Все это привело к принципиальным изменениям банковской системы, торговли и внешнеэкономической деятельности.

По мнению российских ученых, резкие изменения в банковской системе, изменения в сфере торговли и кредита, а самое главное доступ к внешнеэкономической деятельности получили негосудаственные организации. Все вышеперечисленное привело к росту преступных посягательств в денежно-кредитной сфере [1].

После обретения независимости Республика Казахстан приступила к реформированию все сфер – законодательной, политической, экономической, не исключением стала денежно-кредитная сфера, а именно изменения в банковской системе страны.

Итогом проводимых реформ стала нормативно-правовая основа деятельности Национального банка Республики Казахстан, которая основывается на Конституции, на Законе РК «О Национальном Банке РК» [2], Законом РК «О банках и банковской деятельности в РК» [3], а также другими законодательными актами РК, актами Президента РК, а также международными договорами, заключенными Республикой Казахстан.

Сегодня под совокупностью мероприятий направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других параметров денежного рынка и рынка ссудных капиталов понимают денежно-кредитную политику.

для відпочинку). Але в житті завжди є місце феноменам, і сама по собі підозра не може бути підставою для ігнорування зарплати за сумісництвом при обчисленні лікарняних герою праці (тим більше, якщо всі документи (табеля, довідки і т.п.) вказують на те, що працівник відпрацював 20-годинний робочий день).

У чинному законодавстві в Україні немає обмежень щодо оплати праці за сумісництвом. Зарплата нараховується за фактично відпрацьований час і якщо цей час становить двадцять годин, то роботодавець не має права обмежувати працівника в оплаті його праці.

Отже у даній ситуації позиція роботодавця не має законних підстав і є, щонайменше, не професійною.

Така ситуація є типовою для нашої країни. На нашу думку потрібно більш чітко та зрозуміло законодавчо врегулювати даний тип правовідносин щоб у подальшому не порушувались права працівника у роботі за сумісництвом, адже теперішній стан речей не відповідає сучасності та унеможлиблює повне та всебічне забезпечення прав та законних інтересів сумісників.

Окрім цього, можна додати, що робота за сумісництвом виникає на підставі трудового договору, а отже питання оплати праці може бути врегульовано при підписанні трудового договору. Так, можна обумовити оплату праці не пропорційно відпрацьованому часу, а за підсумком об'єму виконаної роботи.

Література:

1. Конституція України, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР зі змінами та доповненнями станом на 30.09.2016;
2. Кодекс законів про працю України, Закон, Кодекс від 10.12.1971 № 322-VIII зі змінами та доповненнями станом на 30.04.2017;
3. Постанова КМУ від 03.04.1993 р № 245 «Про роботу за сумісництвом працівників державних підприємств, установ і організацій»;
4. Лист Міністерства праці та соціальної політики від 16.01.2003 р № 06/2-4/6.

Zewnętrzna działalność gospodarcza

Залесский Б.Л.

Белорусский государственный университет

БЕЛАРУСЬ – КЫРГЫЗСТАН:

ОТ ТОРГОВЛИ – К КООПЕРАЦИИ

Кыргызская Республика относится к числу тех стран Центральной Азии, в отношениях с которыми у Республики Беларусь в последние годы отмечается устойчивая позитивная динамика как в политической, так и в экономической сферах. Еще в мае 2013 года на встрече с членами Клуба главных редакторов стран Содружества Независимых Государств, Балтии и Грузии президент Кыргызстана А. Атамбаев отмечал: «Хотелось бы, чтобы экономические отношения Беларуси и Кыргызстана развивались динамично. В Беларуси есть ряд товаров, в которых заинтересован Кыргызстан. В свою очередь мы также готовы поставлять товары, которые интересны для белорусской экономики» [1]. В сентябре 2015 года на встрече глав правительств двух стран, фокусируя свое внимание на необходимости увеличения взаимного товарооборота, стороны договорились о том, что «помимо торгового взаимодействия, усилия должны быть направлены на развитие производственной кооперации» [2]. И уже в первом квартале 2017 года белорусско-кыргызский товарооборот увеличился сразу в полтора раза, составив 15,2 миллиона долларов. Свою важную роль в деле активизации двустороннего взаимодействия между странами сыграла Межправительственная Белорусско-Кыргызская комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству, шестое и седьмое заседания которой прошли в июне 2016 года в Бишкеке и в июне 2017 года в Минске.

В частности, в рамках седьмого заседания комиссии стороны констатировали значительную активизацию контактов белорусских предприятий с кыргызскими партнерами, что только способствует расширению взаимодействия Беларуси и Кыргызстана в части поставок техники и производственной кооперации, в области энергетики, сельского хозяйства, здравоохранения, образования, науки, культуры, информации и туризма, а также

развитию сотрудничества между регионами и свободными экономическими зонами двух стран. В этом обширном перечне направлений белорусско-кыргызского взаимодействия в числе перспективных назывались также «подготовка специалистов, повышение их квалификации, создание товаропроводящих сетей, совместных предприятий для производства сельхозтехники, поставки белорусских лифтов в Кыргызстан» [3].

В том, что касается взаимной торговли, то здесь в лидерах явно находятся поставки на кыргызский рынок белорусской сельскохозяйственной продукции, о чем свидетельствуют цифры: «По итогам 2016 года экспорт продукции Минсельхозпрода в Кыргызстан вырос в 3,1 раза, по результатам первого квартала 2017 года – практически в 14 раз. Основа экспортных поставок – мясо-молочная продукция» [4]. Договариваясь о дальнейшем наращивании взаимных поставок сельскохозяйственной продукции, расширении их товарной номенклатуры, стороны решили также рассмотреть возможность реализации совместных проектов в области развития животноводства и растениеводства.

Флагманом белорусско-кыргызской производственной кооперации можно назвать открывшиеся в ноябре 2016 года в Бишкеке сборочное производство тракторов и сервисный центр по обслуживанию сельскохозяйственной техники из Беларуси на базе ООО «Автомаш-Радиатор». Важная деталь – «около 90% радиаторов для тракторов минской сборки поставляется из Кыргызстана. В том же сборочном цехе сейчас начата сборка комбайнов ОАО «Гомсельмаш»» [5]. Кроме того, сторонами сегодня активно прорабатывается вопрос создания совместных предприятий в сфере легкой промышленности, предпосылкой к чему является наблюдаемая сейчас актуализация торговых связей в данной области. Так, в апреле 2017 года кыргызская компания «Опт-Инвест» впервые поставила в Беларусь партию текстильных изделий, а в сентябре 2017 года подписала с белорусской стороной контракт на поставку еще и швейных изделий.

Если говорить о развитии связей между регионами Беларуси и Кыргызстана, то очевидными лидерами здесь являются столицы – Минск и Бишкек, еще в 1997 году подписавшие Соглашение об экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве, а в 2008 году установившие еще и побратимские отношения. На языке цифр это межрегиональное взаимодействие выглядит следующим образом: «Темп роста товарооборота минских

Однак дане обмеження стосується взаємин працівника з одним роботодавцем, діє тільки як умова конкретного трудового договору, укладеного між ними. Для роботодавця час роботи його працівника на інших роботодавців ніякого значення не має, та й підсумований облік відпрацьованого часу на всіх підприємствах не ведеться.

Якщо ж працівник вступає в трудові відносини з кількома власниками, то тривалість його робочого часу сумарно може перевищити сорок годин, не перевищуючи цієї норми ні в одному з правовідносин, в які вступив працівник.

Такий же висновок зроблений і у вищезгаданому листі Міністерства праці та соціальної політики від 16.01.2003 р № 06/2-4/6. Міністерство, втім, попереджає, що сумісництвом є робота у вільний від основної роботи час. А тому працівник не може виконувати в один і той же час (наприклад, з 09-00 до 18-00) роботу як за основним місцем роботи, так і за сумісництвом.

Але існують винятки з цього ліберального правила, які обмежують робочий час сумісника.

По-перше, згідно з п. 2 Постанови КМУ від 03.04.1993 р № 245 «Про роботу за сумісництвом працівників державних підприємств, установ і організацій» тривалість роботи за сумісництвом робітників, фахівців і службовців державних підприємств, установ і організацій не може перевищувати чотирьох годин на день і повного робочого дня у вихідний день.

Крім того, загальна тривалість роботи за сумісництвом протягом місяця не повинна перевищувати половини місячної норми робочого часу.

По-друге, обмеження по часу, який може бути віддано в ім'я інших підприємств, можуть вводитися колективним або трудовим договором.

Проте в даному випадку жодне з цих обмежень не діє. Тому працівник на абсолютно законних підставах може працювати на знос, у тому числі двадцять годин на день на трьох підприємствах одночасно і ніяких законних підстав для відмови у зарахуванні фактично відпрацьованих восьми годин працівником роботодавця не має.

Щодо питання оплати праці сумісника треба зазначити наступне: згідно ч. 1 ст. 102-1 КЗпП «Працівники, які працюють за сумісництвом, одержують заробітну плату за фактично виконану роботу».

Зрозуміло, що робочий час двадцять годин на день виглядає дещо підозріло (адже потрібно взяти до уваги, що працівник, ймовірно, під час роботи мав перерви

PRAWO

Prawo pracy

Гусак А.І.

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Україна

ПРОБЛЕМИ РОБОТИ ЗА СУМІСНИЦТВОМ В УКРАЇНІ

Припустимо, що склалася наступна ситуація: робітник влаштувався на роботу у приватну фірму за сумісництвом та фактично відпрацьовує вісім годин на добу та сорок на тиждень. Але роботодавець відмовляється ставити йому у таблиці «вісімки» і взагалі хоче припинити з ним трудові відносини, мотивуючи це тим, що:

- 1) працівник не може відпрацьовувати вісім годин на роботі за сумісництвом, так як це неможливо при наявності основного місця роботи;
- 2) у податкової інспекції виникнуть питання щодо дійсної тривалості робочого дня даного працівника та розміру його заробітної платні.

Виникають питання – чи може робітник працювати більше ніж вісім годин та чи законно це?

Почнемо з фундаментального.

Відповідно до ч. 2 ст. 21 Кодексу законів про працю України: «Працівник має право реалізувати свої здібності до продуктивної і творчої праці шляхом укладення трудового договору на одному або одночасно на декількох підприємствах, в установах, організаціях, якщо інше не передбачене законодавством, колективним договором або угодою сторін».

Кількість підприємств, з якими працівникові можна одночасно перебувати у трудових відносинах, законодавством принципово не обмежена. Про це неодноразово повідомляли і державні органи (Наприклад, лист Міністерства праці та соціальної політики від 16.01.2003р. № 06/2-4/6).

Тепер розберемо кожен аргумент окремо.

Щодо сумарної кількості годин робочого часу працівника треба відмітити наступне: «Нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 годин на тиждень» згідно ч. 1 ст. 50 КЗпП.

предприятий с Кыргызстаном в январе-июне 2017 года к уровню аналогичного периода 2016 года составил 306%, экспорта товаров – 393,7%, экспорта услуг – 176,1%» [6]. При этом кыргызским партнерам поставлялись тракторы, плиты для мощения, радиаторы, воздухонагреватели, холодильники, лекарственные средства. Новыми экспортируемыми из Минска товарами стали молочная продукция, древесно-стружечные плиты, инструменты.

Уже в ближайшей перспективе весьма многообещающим может стать взаимодействие двух столиц в области развития общественного транспорта. Ведь в планы Бишкека входит закупка около 400 автобусов большой вместимости. И сейчас власти кыргызской столицы изучают рынок поставщиков. При этом, надо полагать, у минских производителей транспортной техники есть неплохие шансы стать участниками реализации данного проекта. Ведь еще в 2009 году минский «Белкоммунмаш» поставил в Бишкек 20 троллейбусов, а позже выиграл тендер на экспорт еще 30 единиц электрического транспорта.

Литература

1. Кыргызстан заинтересован в развитии торгово-экономических отношений с Беларусью [Электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://www.belvpo.com/ru/26710.html>
2. Андрей Кобяков встретился с главой Правительства Кыргызстана [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.government.by/ru/content/6027>
3. О заседании Межправительственной белорусско-кыргызской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://kyrgyzstan.mfa.gov.by/ru/embassy/news/b7a170b217ff5943.html>
4. Кыргызстан заинтересован в создании сборочных производств белорусской сельхозтехники [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/kyrgyzstan-zainteresovan-v-sozdanii-sborochnyh-proizvodstv-belorusskoj-selhoztehniky-251058-2017/>
5. Омуралиев отметил позитивную тенденцию в развитии отношений между Кыргызстаном и Беларусью [Электронный ресурс]. – 2017. –

URL: <http://www.belta.by/politics/view/omuraliev-otmetil-pozitivnuju-tendentsiju-v-razvitii-otnoshenij-mezhdu-kyrgyzstanom-i-belarusju-269017-2017/>

6. Матвеева, Н. Бишкек планирует закупать у минских предприятий технику для развития общественного транспорта / Н. Матвеева // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/bishkek-planiruet-zakupit-u-minskih-predpriyatij-tehniku-dlja-razvitija-obschestvennogo-transporta-265609-2017/>

розвитком, що забезпечує вплив на суб'єкт і об'єкт управління, від стану яких залежить результат діяльності.

Отже, публічне управління інноваційним розвитком регіонів – це громадська система управління, що включає поряд з традиційним суб'єктом управління (державними органами регіонального та місцевого рівнів) участь установ науки і освіти, громадських організацій, бізнес-структур та інноваційних підприємств різних форм власності, а також зацікавлених громадян, які беруть активну участь в генерації та втіленні управлінських рішень за рахунок розвинених механізмів зворотних зв'язків. Їм можуть бути делеговані окремі державно-управлінські повноваження, які реалізуються в національних (громадських) інтересах.

В цілому можна зробити висновок, що істотно збільшується діапазон каналів впливу держави на економіку та інші сфери життєдіяльності в країні, що визначає інноваційну стратегію становлення публічного управління.

– факторів публічного управління виступає сукупність нових властивостей ресурсів. Серед них слід виділити:

- нові технічні системи та технології;
- організаційна мотивація праці і виробництва в різних формах;
- новий рівень кваліфікації найманої праці й управління;
- інвестиції;
- інноваційне венчурне підприємництво.

Відсутність гнучких механізмів є бар'єром на шляху ефективного розвитку системи публічного управління. Таким чином, істотне значення має керуючий вплив, який чиниться суб'єктом управління на об'єкт. На відміну від державного управління при виконанні цілей і завдань, поставлених державою, важливою метою публічного управління є спрямованість на досягнення соціально значущого результату, яке поділяється державою, бізнесом і суспільством (споживачами).

Таким чином, публічне управління виникає як суспільний договір між державою і населенням, коли відповідні органи і посадові особи наділяються необхідними владними повноваженнями.

Для публічного управління характерний широкий профіль керуючого впливу, так як основним носієм влади залишається активне населення країни, а об'єктами управління виступають:

- вчені,
- інноваційні кластери,
- зацікавлені громадяни.

Об'єкти управління за рахунок розвинених механізмів зворотних зв'язків:

- беруть активну участь в реалізації управлінських рішень,
- делегують державно-управлінські повноваження, які реалізуються в

інтересах зацікавлених громадян.

При цьому основне завдання держави полягає в тому, щоб забезпечити відповідальність системи публічного управління перед конкретними вимогами й потребам та населення. Результатом управлінського процесу є реалізація поставлених цілей. Механізм публічного управління носить активний характер і є «центральною» частиною системи публічного управління інноваційним

PhD, Marekha I.S.
Sumy State University, Ukraine

GLOBAL ECONOMIC EXPANSION OF INTERNATIONAL CORPORATIONS

Choosing to pursue global economic expansion is one of the most critical decisions made by many growth-hungry corporations. There are a variety of factors that influence such decisions. Here are some of the top reasons why corporations choose to expand internationally [1]:

1. Global expansion remains a major driver of revenue growth. Expanding into foreign markets tends to enhance revenue growth while improving a company's return on capital and reinvestment rate. Revenue growth from non-domestic markets typically comes faster, while adding new revenue streams helps a company to maintain security and stability.

2. Businesses that expand internationally cultivate a broader customer base. In an era where global branding is more critical than ever before, the acquisition of a wider customer base and a broader brand footprint pays significant dividends. Additionally, companies with an international presence can leverage their specific understanding of global markets.

3. Expansion is being driven by the desire to increase market share and open new market. This is particularly true for European companies, and for businesses in markets that are underperforming economically. Companies can tap into higher profits and faster growth by entering overseas markets with more favorable prevailing conditions.

4. Expansion is frequently cost-saving strategy. Lowered production costs have long been a magnet for international growth. Western companies are fully aware of the labor cost savings they can achieve by outsourcing to China, India, Mexico, and several Eastern European countries. A factory worker in the United States or Europe typically costs between \$15 and \$30 per hour [2]. In contrast, a Chinese factory work earns less than \$1 per hour, giving China a fifteenfold to thirtyfold advantage.

5. *Companies are seeking what they can't find at home.* Companies are using international expansion to fulfill needs unserved by their domestic market.

6. *The takeaway.* There are some broadly-shared rationales driving most of today's expansions. These include the desire to increase market share, lower costs, efforts to gain an edge on competitors and access to untapped sources of skill, technology, and capital.

7. *International expansion is often a defensive maneuver.* Companies can pursue overseas expansion as a counter to increased competition in their own market. Companies are also prompted to pursue international growth as a defensive tactic, gaining entry into potentially valuable markets before competitors can do.

Global corporations are integrated via M&A (mergers and acquisitions) mechanisms. A *merger* is a voluntary amalgamation of two firms on roughly equal terms into one new legal entity [3]. An *acquisition* is a corporate action in which a company buys most, if not all, of another firm's ownership stakes to assume control of it. An acquisition occurs when a buying company obtains more than 50% ownership in a target company [4].

Every day, Wall Street investment bankers arrange M&A transactions, which bring separate companies together to form larger ones. Two companies together are more valuable than two separate companies. Strong companies act to buy other companies to create a more competitive, cost efficient company. The companies will come together hoping to gain a greater market share or to achieve greater efficiency. Because of these potential benefits, target companies will often agree to be purchased when they know they cannot survive alone.

The reasons behind international mergers and acquisitions are [5]:

1. Improving company's performance.
2. Removing excess capacity.
3. Accelerating growth.
4. Acquiring skills and technologies.
5. Encouraging competitive behavior.

The field of mergers and acquisitions continues to experience dramatic growth. Without question, many companies still use deals to achieve economies of scale and improve efficiency. But increasingly, they're also trying to achieve transformation. The

Współczesne technologie kierowania

Розум Г.М.,

аспірант Міжрегіональної академії управління персоналом

СИСТЕМА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Система публічного управління в умовах інноваційного розвитку включає «в себе» ієрархію від місцевого рівня до державного, а діє на основі нормативно-правової документації, яка регулює діяльність об'єктів і суб'єктів публічного управління.

Відзначимо, що система надання державних послуг населенню та система публічного управління реалізуються відповідно до вимог інноваційного розвитку економіки з урахуванням стандартів СОТ. У зв'язку з цим, інноваційний бізнес повинен взаємодіяти ефективно з державою, вектори вдосконалення якого пояснимо нижче.

Для вектора підвищення прозорості держави характерно збільшення його взаємодії з проблем стимулювання інноваційного розвитку з бізнесом та інститутами громадянського суспільства. Виходячи з вище викладеного матеріалу, представленого на рисунку, можна зробити висновок, що другий напрямок модернізації буде реалізовуватися в рамках проведених державою заходів, так як роль і відповідальність полягає в підтримці реалізації пріоритетних базисних інновацій на сучасному етапі становлення публічного управління в різних сферах суспільства.

На нашу думку, інноваційний розвиток – це радикальний розвиток суб'єктів, обумовлений безпосереднім зростанням їх інноваційної активності. Це дозволяє ефективно вирішувати проблеми підвищення конкурентоспроможності та досягнення сталого й збалансованого стану національної економіки.

Детермінанти інноваційного розвитку визначають відповідні траєкторії діяльності підприємств в різних галузях національної економіки. Як детермінант

розвитку регіону, забезпечує практичне використання отриманих даних для вирішення конкретних завдань, сприяє доступу громадян до інформації за допомогою сучасних інформаційних систем.

На сьогодні існують всі умови, необхідні для початку робіт з проектування системи інформаційно-аналітичного забезпечення регіонального соціально-економічного розвитку. Безперечно, системи інформаційно-аналітичного забезпечення повинна створюватися як частина державної інформаційної системи. Головними її завданнями мають бути: створення і постійний розвиток обчислювальних регіональних мереж, які повинні забезпечити доступ до регіональних банків даних максимальній кількості користувачів; забезпечення доступу до загальнодержавних, міжнародних інформаційно-обчислювальних систем баз даних; створення та ведення регіональних баз даних науково-технічної, патентної, економічної, соціальної, правової, фінансово-банківської, організаційно-довідкової, екологічної та іншої інформації.

Інформаційна інфраструктура регіонального управління мусить забезпечувати доступ до необхідної інформації, що обертається в різних сферах діяльності, а також створювати власну систему обертання управлінської інформації. Тому в основу її побудови повинна бути покладена не вертикальна система збору і передачі інформації (знизу-доверху), а система доступу до ринків інформації, необхідної для формування і реалізації різних напрямків регіональної соціально-економічної політики. Це принципове, методологічно важливе положення визначає інституційний підхід до створення інформаційної інфраструктури і правової основи їх функціонування. Вказані інститути повинні представляти собою інформаційні бюро чи агентства органів територіального управління, що забезпечують доступ, обробку і аналіз необхідної управлінської інформації, тобто виконують інформаційно-аналітичні функції.

number of reported M&A transactions and deal value worldwide hit record levels in 2015 (Fig. 1).

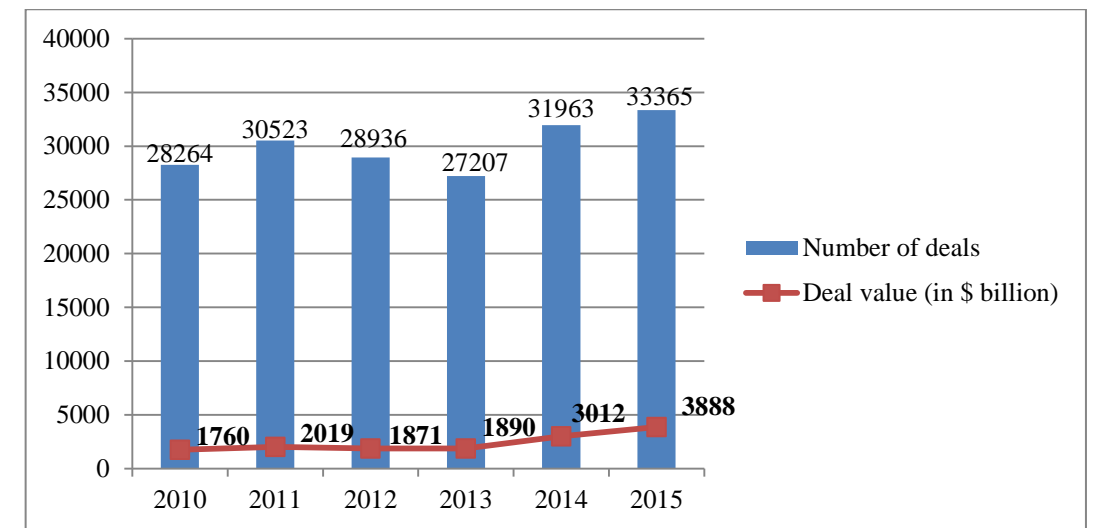


Figure 1. Global M&A activity [6, 2]

International corporations use global expansion to achieve economies of scale and improve efficiency. The enterprises driving economic globalization tend to be the most economically potent: large, fast growing, dynamic, and innovative.

References:

1. Top Reasons for Corporate Global Expansion [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ctcorporation.com/corporations>.
2. Globalization Cost Advantage [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.washingtontimes.com/news/2004/aug/23/20040823-084202-9845r/>.
3. Merger : Definition and Meaning [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businessdictionary.com/definition/merger.html>.
4. Acquisition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investopedia.com/terms/a/acquisition.asp#ixzz4mWVygusL>.
5. Different Types of Mergers and Acquisitions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cleverism.com/different-types-of-mergers-and-acquisitions-ma/>.
6. M&A Report. – Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP, 2016. – 20 p.

Finansowe stosunki

К.е.н. Гаврилко Т.О., Руднік О.А.

Національний авіаційний університет, Україна

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ

Утворення в Україні державного боргу є наслідком необхідності використання державою кредитних ресурсів, потреба в яких є особливо відчутною в умовах здійснення ефективних економічних реформ.

Бюджетним кодексом України державний борг визначається як «загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [1].

Структурно державний борг України складається з внутрішнього і зовнішнього. Внутрішній державний борг — це сукупність зобов'язання держави перед резидентами. Зовнішній державний борг України — це сукупність заборгованості держави за позичками на зовнішньому ринку перед іноземними державами, організаціями і особами.

Збільшення величини внутрішнього боргу становить меншу загрозу для національної економіки в порівнянні із зростанням її зовнішнього боргу. Це пояснюється тим, що погашення державного внутрішнього боргу призводить до перерозподілу доходів усередині країни. Зовнішній борг для країни має більші негативні наслідки, тому що його погашення спричиняє відтік іноземної валюти і, як наслідок, — зменшення валютних резервів держави.

Проаналізувавши сучасний стан державного боргу України, можна відзначити достатньо високий його рівень і постійну тенденцію до зростання: за останні п'ять років державний борг зріс більш ніж втричі і на кінець 2016 року становив 1.929,76 млрд.грн. або 70,97 млрд.дол.США, в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг — 1.240,03 млрд.грн. (64,26% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 45,60 млрд.дол.США; державний та гарантований державою внутрішній борг— 689,73 млрд.грн.(35,74%) або 25,37 млрд.дол.США (рис.1).

адміністративно-територіальними одиницями для обміну знаннями, досвідом та результатами.

Відтак, на нашу думку, інформаційна система територіального розвитку має бути призначена для: оперативного моніторингу та поглибленого динамічного аналізу значень показників соціально-економічного розвитку, ступеня і характеру змін асиметрії розвитку територій; забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень шляхом аналізу соціально-економічних наслідків їх прийняття; виконання «маргінального» аналізу, тобто визначення депресивних і кризових територій; автоматизованого збору і зберігання даних про соціально-економічний розвиток території та її територіальних одиниць в єдиній базі даних територіальної адміністрації та базах даних адміністративно-територіальних одиниць; формування рейтингової оцінки територій за значеннями показників рівня соціально-економічного розвитку; двостороннього інформаційного обміну між адміністративним центром території та територіально-адміністративними одиницями.

Відтак, процес інформатизації має надзвичайну важливість у контексті регіонального регулювання соціально-економічного розвитку. Створення належної інформаційної бази дозволить виявити важливі особливості регіонів, проблемні ситуації в їх розвитку, оцінити можливі наслідки негативних явищ, розробити заходи впливу на ці проблеми в потрібних напрямках за допомогою різних державних важелів.

Безумовно, нагальним завданням кожного регіону є формування та розвиток інфраструктури інформаційного середовища, наповнення її ефективними програмами та підготовка фахівців і користувачів. Отже, інформаційна інфраструктура регіонального управління є сукупністю соціальних інститутів і технічних засобів, що забезпечують збір, обробку, зберігання управлінської інформації, та інформаційних комунікацій, що забезпечують її передачу і поширення. Отже, основна мета створення інформаційної інфраструктури регіонального управління полягає у забезпеченні формування і використання інформаційної бази, необхідної для вироблення регіональної політики і прийняття управлінських рішень.

Метою всебічної регіональної інформатизації має бути цілісна система інформаційних засобів для ефективного управління регіоном, яка складається з інформаційно-аналітичних центрів, прогнозує соціально-економічні показники

Качний О.С.,

к.держ.упр., докторант Міжрегіональної академії управління персоналом

РОЛЬ ПРОЦЕСУ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В умовах динамічних змін з'являються нові виклики у регулюванні регіонального розвитку, які потребують вирішення. Одне з найважливіших завдань, якому слід приділити увагу, полягає в адаптації інструментів інформатизації соціально-економічних відносин на рівні регіону для створення новітніх форм організації територіально-виробничої взаємодії, механізмів регулювання регіонального розвитку та ефективної реалізації державної соціально-економічної політики в Україні.

Термін «інформація» означає пояснення, викладання, повідомлення. Відомо багато визначень цього поняття, які даються за різних підходів до нього в різних наукових галузях.

Для вирішення цілей і завдань державного управління соціально-економічним розвитком регіону та прийняття відповідних ефективних рішень, а також своєчасного коригування реалізації державної регіональної політики використовується система інформаційного забезпечення.

Дієвим інструментом комплексного оцінювання і порівняння рівня розвитку територій та його прогнозування можуть бути інформаційні системи, які дозволяють оцінити та спрогнозувати вплив різних чинників на результати соціально-економічних процесів – інформаційна система територіального розвитку.

Така інформаційна система повинна сприяти вирішенню проблеми забезпечення органів управління регіону інформаційними та аналітично-прогнозними ресурсами для реалізації внутрішньо-регіональної політики. Іншою важливою роллю інформаційної системи територіального розвитку є оперативна інформаційна взаємодія між адміністративним центром регіону та його адміністративно-територіальними одиницями, а також між самими

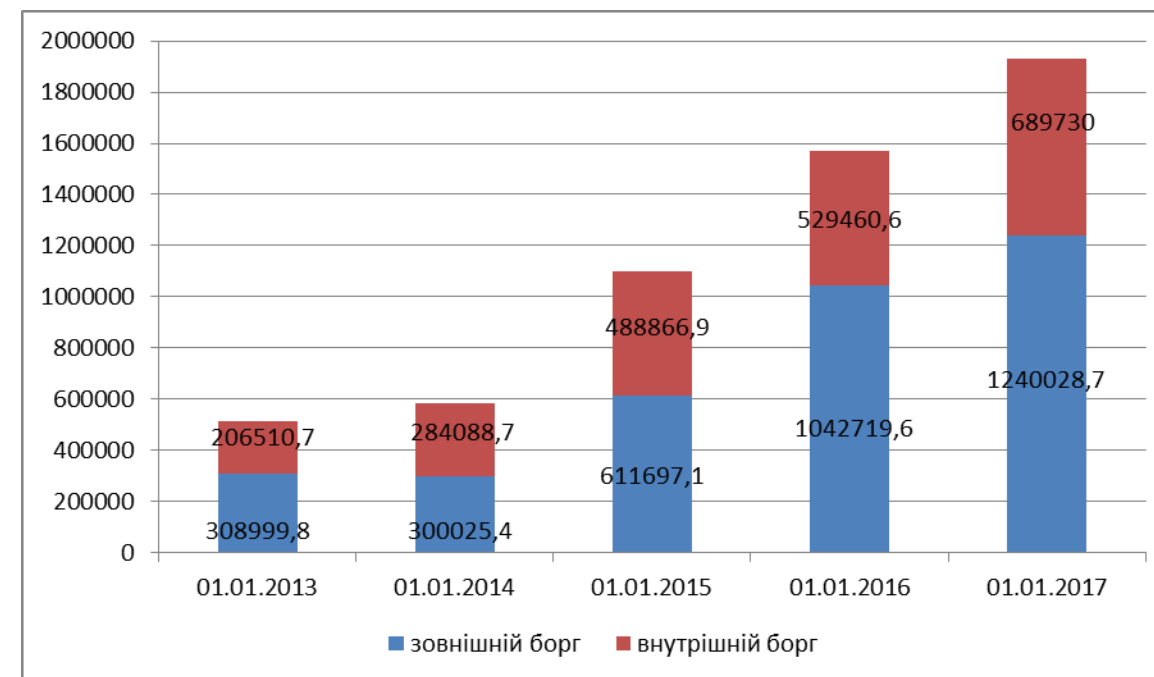


Рис.1 Державний і гарантований державою борг України за 2012-2016рр., млн. грн.

Законом про держбюджет-2017 встановлено граничний розмір держборгу на кінець 2017 року в 1.716,63 млрд. грн. і граничний розмір гарантованого державою боргу в 579,37 млрд.грн.

До ключових оцінок рівня боргової залежності країни відноситься співвідношення суми державного боргу до ВВП. Маастрихтським договором визначені критерії, виконання яких дає країнам право вступу до економічного та валютного союзу; серед них критерій забезпечення довгострокової фінансової стабільності, що регламентується обмеженням рівня державної заборгованості, – відношення державного боргу до ВВП не повинно перевищувати 60% [2]. Міжнародним банком реконструкції й розвитку критичним рівнем показника співвідношення суми зовнішнього боргу до ВВП вважається 80-100 %.

За 2016р. держборг України зріс з 79,0% ВВП до 81,8% ВВП. За прогнозами Національного банку України, сукупний державний і гарантований державою борг України в 2017 році залишиться на рівні близько 82% ВВП, а в 2018 році знизиться до 80% ВВП [3]. Як відомо, безпечним рівнем відношення державного боргу до ВВП вважається 35%.

За оцінками Інституту міжнародних фінансів, на початок липня 2017 року величина загального світового боргу склала 217 трлн.дол., що становить 327% світового ВВП. Це свідчить про те, що у світовому масштабі запозичується

втричі більше, ніж виробляється; до того ж, ця тенденція відслідковується на протязі тривалого періоду: тільки за 2007-2013 роки світовий загальний борг збільшився на 57 трлн.дол., а за два останні роки – на 26 трлн.дол.

Чи простежується безпосередній зв'язок між державним боргом і рівнем економічної потужності країни? Наприклад, державний борг США складає 20 трлн.дол. (на момент приходу до влади Д.Трампа – 19,9 трлн.дол.), що становить 106,1% ВВП. По відношенню державного боргу до ВВП очолює «велику двадцятку» Японія – рівень цього показника складає 239,2%; для Франції цей показник становить 96,6%, Великобританії – 89,2%, Германії – 67,6%.

Очевидним є той факт, що проблемою є не величина державних позик, а ефективність їх використання. Державні позики, залучені Україною, повинні сприяти економічному зростанню держави, направляти на поповнення золотовалютних резервів, розвиток пріоритетних інноваційних галузей, що забезпечать підвищення конкурентоспроможності держави.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010, № 2456-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Копенгагенські критерії членства в Європейському союзі (інформаційно-аналітична довідка): Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/774>.
3. Національний банк України: офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

13) раціональність, яка проявляється на всіх стадіях прийняття стратегічних і тактичних інноваційних рішень;

14) суперечливість через підвищення ризиків інновацій;

15) комплексність аспектів функціонування інноваційної системи, які розглядаються як єдине ціле.

Таким чином, в процесі розвитку інноваційної системи відбувається руйнування наявних уявлень про інноваційну активність, виникнення нових якостей, функцій, процесів; перетворення характеристик, збільшення їх стійкості в нових умовах функціонування.

Отже, однією з основних умов ефективного довгострокового функціонування інноваційної системи є взаємодія і взаємозв'язок держави і середовища, що створює інновації. Це повинно формувати єдину мережу, що забезпечує вільний перетік знань, ідей, досвіду, інформації та інновацій, як всередині національної інноваційної системи, так і за її межами.

Література:

1. Бочарникова О. Ю. Развитие инновационной системы региона на основе управления регистрацией недвижимости / О. Ю. Бочарникова, С. В. Шапошникова // Вестник ТГУ. – 2009. – №9. – С. 115.

розробки і реалізації інноваційних проектів і програм з метою досягнення сукупного ефекту і якісної зміни економічної діяльності.

Основними атрибутами інноваційної системи будь-якого рівня є її комплексний характер, відкритість, активність, організованість, результативність.

Як відзначають, Бочарнікова О. Ю. та Шапошникова С. В. дані системи мають риси типової інноваційної системи, яка включає функціональний, процесний і виконавський блоки. Властивостями типової інноваційної системи в умовах її розвитку є наступні [1]:

- 1) постійна змінюваність і досягнення нової якості підсистем, процесів, продуктів;
- 2) невизначеність та її постійне підвищення, оскільки в інноваційних процесах застосовується жорстке цілепокладання;
- 3) цілеспрямованість, яка діє починаючи з інноваційного імпульсу, створення і реалізації необхідних бізнес-процесів;
- 4) наявність потенціалу з позицій інформації, альтернатив використання ресурсів, інноваційних ідей, готових розробок;
- 5) витратний характер по тимчасовим, ресурсним, інтелектуальним, кількісним аспектам;
- 6) прикладний характер, заснований на використанні вже існуючого доробку економічної системи;
- 7) практична орієнтація результатів функціонування на основі випуску нових продуктів, їх реалізації, комерціалізації;
- 8) інформативність і особливі вимоги до інформаційного забезпечення;
- 9) варіативність всіх бізнес-процесів – від виникнення і постійної зміни ідей до безлічі варіантів зняття з виробництва та / або його модернізації;
- 10) висока залежність від альтернативності інноваційних пропозицій, якості ресурсів / процесів / персоналу;
- 11) розрізненість елементів системи через її багатфункціональний характер, великої кількості вимог до інновацій, але в той же час вони складають єдине ціле як система;
- 12) ієрархічність, оскільки система складається з безлічі підсистем різного порядку;

Магістрант Наркулова Ж.

С. Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЛИЗИНГ НАРЫҒЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ

Қазіргі кезеңдегі Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі проблемаларының бірі қазіргі заманғы нарықтық қатынастар жағдайында қызмет етуге бағытталған бір мезгілде әлемдік стандарттар деңгейінде өндірісті және тұтынушылық қызметтерді өндіруге қабілетті экономикалық әлеуетті дамыту болып табылады. Әлемдік қаржылық дағдарыс-Қазақстанда өнеркәсіптік өндіріс қорларын жаңғырту мәселесін қиындатты. Отандық экономиканы дамытудағы маңызды факторларының бірі лизингтік қызметтер мен операциялар арқылы өнеркәсіптік кәсіпорындарда және сауда ұйымдарында негізгі құралдарды жаңарту болып табылады. Өз кезегінде, Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметтің түрі ретінде лизингтің салыстырмалы жаңалығы оны пайдаланудың экономикалық аспектілерін дамытуды қажет етеді. Қазақстандағы лизингтік қатынастардың арнаулы нысаны ретінде лизингті дамыту төмен инвестициялық белсенділік жағдайында жүреді. Осыған қарамастан, бұл мәселені шешу үшін белгілі бір алғышарттар бар. Бұл үшін, әсіресе шағын бизнес үшін банктік несиеге қол жеткізу қиын болған жағдайларда, негізгі қаржыландырудың басқа қаржыландыру көздерін табу үшін дәстүрлі механизмнен белсенді түрде ауысу керек.

Лизинг экономикалық-құқықтық категория ретінде — уақытша бос немесе тартылған қаржылық құралдарды инвестициялауға бағытталған кәсіпкерлік қызметтің ерекше түрі, ол қаржылық жалдың (лизингтің) келісім-шарты бойынша жалға беруші (лизинг беруші) келісім-шартпен бекітілген мүлікті белгілі бір сатушыдан алып, сол мүлікті кәсіпкерлік мақсатта жалға алушыға (лизинг алушыға) уақытша қолданысқа белгілі бір ақымен беру болып табылады.

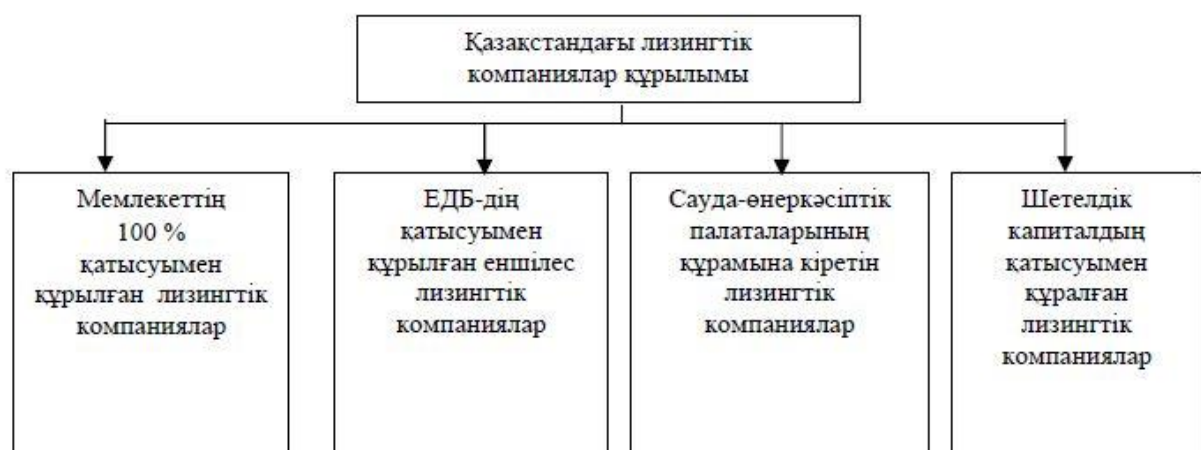
Лизинг өзінің мазмұнымен несиелік қатынастарға сәйкес келеді. Әдетте, лизинг несиенен салыстырылады, ол осы екі қаржы құралының белгілі бір

ұқсастығымен шарттастырылған. Мәселен, лизингтік жобаның несиелік құрылымы бір-бірімен байланысқан екі бөліктен — лизинг берушінің несиесі және лизинг алушының тікелей лизингінен тұрады. Лизинг беруші, іс жүзінде, қаржы делдалы, лизинг алушы алынатын активтерді өндірістік мақсаттарда пайдаланатын және займ бойынша қарызды төлейтін шынайы заемшы болып табылады [1].

Лизингтік жүйені қаржыландырудың тікелей несиелеуден негізгі ерекшелігінің мәні банк пен лизинг алушы арасында қаржылық лизинг беруші-делдалдың болуында жатыр. Несиелеудің жалпы мойындалған тәжірибесі бұл жерде толық сақталғанымен, алайда жобаны талдау күрделенеді, себебі мәмілеге қатысатын тараптардың мүдделерін ескеруге тура келеді.

Несиелеуден басқа негізгі қорларды сатып алуды қаржыландырудың нарық қатысушыларына тиімді болатын баламалы түрлерін дамыту қажеттігі туындайды. Мұның оңтайлы шешімі – лизинг, «лизинг беруші сатушыдан меншігіне сатып алған және лизинг шартында көзделген лизинг мәнін кәсіпкерлік мақсаттарда уақытша иелік ету және ұзақ мерзім пайдалану үшін белгілі бір ақыға және белгілі бір талаптармен лизинг алушыға беруге міндеттенетін инвестициялық қызметтің түрі».

Лизинг — қызмет көрсету саласындағы кәсіпкерлік, коммерциялық қызметтің, бизнестің салыстырмалы түрдегі жаңа нысаны, және ол әлемдік экономикада едәуір қарқынды дамуда.



Сурет 1. Қазақстандағы лизингтік компаниялар құрылымы
Ескерту [2] мәліметтері

ZARZĄDZANIE

Podwyższenie roli państwowego urzędnika na współczesnym etapie rozwoju społeczeństwa

Розум Г.М.,

аспірант Міжрегіональної академії управління персоналом

ВЛАСТИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЇЇ РОЗВИТКУ

Слід зазначити, що економічний розвиток притаманний різним соціально-економічним системам. При цьому більшість систем не застосовуються джерела розвитку або використовують їх тільки частково, в міру необхідності. Крім того, є і системи, які по своїй суті є країнами, що розвиваються і дають імпульси змін в зовнішнє середовище. До таких систем відносяться інноваційні системи.

Структурною одиницею національної інноваційної системи є регіональна інноваційна система. Дослідники відзначають, що регіональна або національна інноваційна система є найбільш динамічною, що розвивається частиною соціально-економічної системи.

На думку Бочарникової О. Ю. та Шапошниковой С. В. «Інноваційна система – це сукупність взаємопов'язаних елементів інноваційної діяльності, а також інноваційної інфраструктури, функціонування яких спрямоване на здійснення принципово нових проектів і програм, отримання науково-технічного, економічного, соціального, політичного або іншого ефекту при забезпеченні інноваційного розвитку економічної системи» [1].

На наш погляд, інноваційна система є складною, відкритою моделлю інноваційної діяльності, що поєднує в просторі і в часі сукупність елементів, їх взаємовідносини в процесі досягнення встановлених цілей інноваційної діяльності.

Сутність інноваційної системи полягає в просторово-часовому об'єднанні безлічі елементів інноваційної діяльності, їх мікро- і макрооточення для

Література

1. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку парці України / М. Корчун // Україна: аспекти праці. – 2008. – №1. – С. 35–39
2. Гаркавенко Н. Напрями вдосконалення політики зайнятості населення у ринкових умовах // Україна: аспекти праці. – 2008. – №6. – С.26– 32.

Лизингтік мәміле — жалға алуды, келісім-шарт жасасуды, лизингтік қызметтер көрсетуді, сонымен қатар инвестициялық жобаны қамтитын күрделі механизм. Лизингтік қызмет кәсіпкерлік және инвестициялық қызметтердің бір түрі болып табылғандықтан, лизингтік қызметті жүзеге асыру кезінде лизингтік мәмілеге қатысушылар көптеген объективті және субъективті себептерге байланысты әр түрлі тәуекелділіктерге барады [3].

Қазақстанда «Лизинг туралы» Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 5 шілдедегі Заңы қабылданды, оған сәйкес лизинг беруші лизингілік мәміленің қатысушысы болып табылады, ол лизинг шартының талаптарына сәйкес лизинг алушыға лизинг нысанына ие болады және қарызға алынған және (немесе) өз қаражаты есебінен жүзеге асырылады. Бір лизингтік мәміленің шеңберінде лизинг алушы бір мезгілде басқа қатысушы ретінде әрекет етуге құқылы емес. Сатушы лизингілік мәміленің қатысушысы болып табылады, оған лизинг алушы сатып алу туралы келісім немесе лизинг туралы келісім негізінде лизинг затына ие болады. Сатушы бір уақытта лизинг алушы ретінде жалдай алады (қайтарымды лизинг). Лизингтік мәміленің қатысушылары жалға беруші және жалға алушы ретінде әрекет ететін жеке кәсіпкерлер мен заңды тұлғалар, сондай-ақ жалға алынған активті сатушы ретінде әрекет ететін жеке және заңды тұлғалар болып табылады. Осы нормативтік актіге 2004 жылғы 10 наурыздан бастап өзгерістер мен толықтырулар енгізілді. [4]

Зерттеуге қатысқан лизингілік компаниялардың жаңа бизнесінің көп бөлігін рейтингтің екі жетекшісі құрайды. «ҚазАгроҚаржы» аграрилерді қолдаумен айналысады және оның портфолиосының негізі ауыл шаруашылығы техникасы мен асыл тұқымды малдың лизингілік операцияларынан тұрады. 2016 жылы компанияның жаңа транзакцияларының көлемі 2% -ға төмендеді, бірақ қазақстандық лизингтік сала үшін - 57,5 млрд өте маңызды болып қалады. Осылайша, портфель 9% -ға артып, 202,4 млрд. теңгеден асты. Мәмілелер саны 2409-ға жетті - нарықтың басқа қатысушылары үшін қол жетпес деңгей.

Екінші ірі нарық қатысушысы - «БРК-Лизинг» - капиталында мемлекеттің қатысуымен тағы бір компания (БРКЛ - Қазақстанның мемлекеттік даму банкінің «еншілес» ұйымы). Компания республиканың индустриялық-инновациялық даму стратегиясына сәйкес келетін ауқымды жобаларға инвестиция салуды көздейді.

Кесте 1. 2016 жылы Қазақстанның жетекші лизингтік компанияларының рейтингі

Жаңа бизнес бойынша орын		Компания	жаңа бизнес көлемі, 2016 жыл, млн теңге	Ағымдағы портфель, млн.теңге		Портфель бойынша орналастыру	2016 жылы жасалған мәмілелер саны, дана	Мәмілелер санына қарай орналасуы
1.01.17	1.01.2016			1.01.2017	1.01.2016			
1	1	КазАгроФинанс	57499	202406	184883	1	2409	1
2	2	БРК-Лизинг	49 400	87 653	59 108	2	82	3
3	5	Лизинг Групп	1 846	1 642	1 041	4	44	4
4	-	КазМедТех	1 778	2 313	2 537	3	88	2
5	4	Аль Сакр Финанс	464	1 550	2 486	6	18	5
6	6	Райффайзен Лизинг Казахстан	-	1 619	4 194	5	-	6

Дереккөзі: RAEX (Эксперт РА Казахстан)

«БРК-Лизинг» үшін Экономиканың өңдеу өнеркәсібі, өндіріс және көлік инфрақұрылымы секторлары басымдыққа ие. 2016 жылғы компанияның мәмілелер саны-82, оларды тым көп деп айтуға болмайды, бірақ олар ірі жобаларды қамтиды. Компанияның жаңа бизнес көлемі 2016 жылы 25% -ға артып, 49,4 млрд. теңгені құрады. Өткен жылдың соңындағы портфельдің айтарлықтай өсуі байқалды - 48% және 87,7 млрд. теңгеге жетті.

«KazMedTech» (КМТ) мемлекеттік компания болып табылады және қазақстандық лизинг нарығы үшін медициналық сегменттің лизинг схемасы бойынша жеткізілімдердің бірегей сегментіне мамандандырылған. Әзірге, клиенттерінің тізімінде мемлекеттік денсаулық сақтау ұйымдары басым. 2016 жылы компания мәмілелер саны бойынша екінші орынды иеленді - жыл ішінде

профориентация у навчальних закладах, насамперед, у школах. Для цього необхідно розробити програми співробітництва центрів та органів, які надають послуги з профориентції, і навчальних закладів у вигляді ознайомлювальних екскурсій, круглих столів чи конференцій, розробити відповідну нормативно-правову базу; проведення профвідбору при вступі у навчальні заклади; отримання якісної освіти завдяки вдосконаленню системи навчання; оптимізації підготовки фахівців за державним замовленням, що повинно сприяти скороченню обсягів підготовки фахівців за державним замовленням за окремими спеціальностями таких напрямів, як соціальні науки, економіка, комерція, підприємництво і право та збільшення обсягів підготовки фахівців відповідно до пріоритетних напрямів розвитку економіки.

2. Створення економічної зацікавленості підприємств у розширенні зайнятості молоді та запровадженні додаткових робочих місць шляхом: надання субсидій та виплати дотацій підприємствам, які беруть на роботу молодь; стимулювання роботодавців за виконання квот щодо працевлаштування молоді; надання пільгових кредитів підприємцям, які планують розвиток виробництва з подальшим працевлаштуванням молоді; компенсації частини витрат у зв'язку з працевлаштуванням молоді.

3. Створення економічних умов для розвитку молодіжного підприємництва та само зайнятості шляхом: надання мікрокредитів для організації власної справи;

розширення можливостей використання приміщень та обладнання на основі пільгових договорів оренди (лізингу); інформаційної та професійної допомоги у процесі ведення підприємницької діяльності; пільгового оподаткування підприємницької діяльності молоді.

Таким чином, удосконалення МРЗМ повинно здійснюватись за рахунок забезпечення узгодженої дії інструментів різних напрямків та заходів нормативно-правового та організаційно-економічного впливу, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність та рівень зайнятості молоді.

Чмуневич О. Г.

студентка 6 курсу ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Науковий керівник: к.е.н, професор Квасній Л.Г.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ БЕЗРОБІТНИХ З ЧИСЛА МОЛОДІ

Регулювання зайнятості молоді розглядається з точки зору інституціональної економічної теорії, яка на відміну від класичної та неокласичної, з одного боку, забезпечує само прагнення ринку до рівноважного стану, з другого – завдяки удосконаленому законодавству робить втручання держави у ринкові відносини мінімальними. Цим забезпечується найдієвіший апарат регулювання зайнятості молоді. Відбувається перенесення основних взаємовідносин на ринку праці безпосередньо на рівень «роботодавець – молода людина». Але для цього необхідно, щоб законодавство чітко визначило нормативно-правову базу, враховуючи при цьому особливості ринкових неформальних відносин. Зазначений інституціональний методологічний підхід дозволяє системно представити механізм регулювання зайнятості молоді (МРЗМ), об'єктом якого є молодіжний сектор ринків праці та освітніх послуг, а також роботодавці (підприємства, установи, організації різних форм власності) зі своїми інституціональними вимогами до молоді як носія робочої сили. Треба відмітити недостатнє фінансування, низький рівень комп'ютеризації та інформатизації навчальних закладів, нестача практичних знань та навичок серед випускників і, як наслідок, значні труднощі у подальшому працевлаштуванні. Значна частина недоліків пов'язана з високою платою за навчання, хабарництвом, упередженістю деяких викладачів, відсутністю відповідальності викладача перед студентом. Аналіз та оцінка молодіжного ринку праці в Україні дають змогу визначити основні напрямки вдосконалення МРЗМ:

1. Створення умов для проведення профорієнтації та надання однакових можливостей для одержання освіти молоддю шляхом: відновлення системи

88 жаңа мәміле. Дегенмен, 2015 жылға қарай бұл көрсеткіш 40% -ға өскенімен жаңа бизнес көлемі бойынша - төртінші орында - 1,8 млрд теңге жалға беруші.

Алғашқы екі позициядан төмен компаниялар өз дамуында күрт динамиканы көрсетеді. Операциялар саны аз, ал кейбір сәтті мәмілелер (немесе олардың жоқтығы) есепті кезеңде жаңа бизнестің көлеміндегі елеулі өзгерістерге әкелуі мүмкін. Осы үш компанияны қоспағанда, негізгі ойыншылар жеке сектор болып табылады.

Екінші жыл қатарынан «Лизинг групп» компаниясы айтарлықтай әсерлі нәтиже көрсетті. 2016 жылдың соңында жаңа бизнес көлемі 66% -ға, 1,8 млрд. теңгеге дейін өсті, жыл ішінде 44 мәміле жасалды. Тағы бір лизингтік компания Аль-Сакр Финанс, нарықтағы ең көнелердің бірі болып табылады. Өткен жыл оған сәтсіз болды. [5]

Лизинг - өтпелі экономикасы бар және дамыған елдердегі кәсіпорындардың орта мерзімді және ұзақ мерзімді қаржыландыруының маңызды көзі. Ол жұмыс орындарын қамтамасыз етуге, инновацияларды енгізуге және осы елдерде бәсекелестікті дамытуда маңызды рөл атқаратын қолданыстағы және жаңадан құрылған кәсіпорындардың лизинг алушыларының активтерін арттырудың тиімді құралы ретінде ерекше рөл атқарады. **Лизингтік бизнестің дамуы Қазақстан үшін инвестициялық үрдістің белсенділігін арттырудың, сонымен қатар өндірістің техникалық қайта қарулануының күшті импульсі мен экономиканың құрылымдық қайта құрылуының келешектегі ең маңызды бағыттарының бірі болуы тиіс.**

Әдебиеттер тізімі:

1. Газман В.Д. Қаржылық лизинг. — М.: ЭЖМ МБ, 2003.
2. С.К.Базарова, Т.К.Рақымжанова Лизингтік мүлікпен ұштасатын тәуекелдерді басқару// Қарағанды университетінің жаршысы 2013 ж. <https://articlekz.com/kk/article/15777>
3. Макеева В.Г. Лизинг. — М.: ИНФРА-М, 2003.
4. Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 5 шілдедегі N 78 Заңы.
5. <http://raexpert.kz>

Kierowanie pracującymi zasobami

Безпалько О.В. к.е.н., доц., Грищенко Д.Г. к.е.н.
кафедра «Управління персоналом і економіка праці»,
Національний університет харчових технологій

ЛІДЕРСТВО ЯК ФЕНОМЕН ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Проблема лідерства привертає увагу дослідників з давен-давен. Лідерство це механізм інтеграції колективної діяльності, коли індивід об'єднує і спрямовує дії всього колективу. Існує багато теорій лідерства, які розглядають різні сторони цього явища. Одні з них фокусують увагу на особистих властивостях лідера, інші – на ситуації в якій він діє.

Найбільш відомою є ситуаційна теорія лідерства Фідлера. Основна ідея даної теорії полягає в тому, що ефективність лідера залежить від таких чинників як орієнтації лідера на результат (виконання певного завдання) або на відносини, а також від того, в якій мірі лідер контролює своїх підлеглих і реалізує свій вплив на них. Саме тому автор даної теорії виділяє два основні типи лідерства. Представники першого типу орієнтовані головним чином на завдання, вони більше стурбовані тим, щоб робота була зроблена як найкраще – вчасно та якісно, а взаємовідносини і почуття працівників їх не цікавлять. Представники другого типу лідерства за Фідлером орієнтовані саме на взаємини, вони в першу чергу піклуються про те які почуття і стосунки виникають в середовищі працівників. Такі лідери прагнуть підвищити ефективність праці шляхом поліпшення людських відносин: заохочують взаємодопомогу, участь підлеглих у напрацюванні важливих рішень, враховуючи при цьому настрій і потреби працівників.

Є безперечним, що певною перевагою першого стилю лідерства є швидкість ухвалення рішень. Лідери, які орієнтовані на виконання завдань, найбільш ефективні в ситуаціях або з дуже високим, або з дуже низьким контролем. В першому випадку працівники задоволені, все відбувається чітко і зрозуміло, і немає потреби турбуватися про почуттях. Коли навпаки. контроль ситуації дуже низький, саме лідерові, орієнтованому на завдання, краще вдається

Досягнення раціонального співвідношення сучасних постіндустріальних і традиційних індустріальних з організаційно-технічного погляду форм виробництва має забезпечити їх економічну ефективність і прискорити процес соціалізації економіки

Нині можна чітко побачити досягнення та недоліки незалежного розвитку країни та оцінити шлях до створення сучасного постіндустріального суспільства, який ще доведеться пройти. На багато питань, які стоять перед нашою країною, про її місце в міжнародному поділі праці, способи подолання деформацій соціально-економічних структур, співвідношення економічних і соціальних пріоритетів у розвитку, про можливі межі соціальної нерівності та розриву між очікуваннями й реальністю, про межі, за якими накопичення злиденності та посилення нерівності можуть мати величезні руйнівні наслідки, немає легкої відповіді. Тому вирішення питання про основні напрями соціалізації економіки залежить від глибини осмислення тенденцій світового розвитку, розвитку інноваційного процесу та можливих варіантів його використання в інституціональному та соціальному середовищі країни.

Список використаних джерел

1. Боголіб Т. М. Інституціональні чинники соціалізації суспільства в умовах глобалізації / Т. М. Боголіб // Європейський вектор економічного розвитку : збірник наукових праць. – Вип. 2 (13). – 2012. – С. 262–267.
2. Галушка З. І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети : монографія / З. І. Галушка ; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці, 2009. – 408 с.
3. Грищенко А. А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / А. А. Грищенко // Соціальна економіка. – Вип. 15. – С. 191–195.
4. Тарасевич В. Н. Экуника: гипотезы и опыты : монография / В. Н. Тарасевич. – М. : ТЕИС, 2008. – 565 с.

соціальний розвиток випереджає зростання виробництва, яке нині не здатне задовольнити ні потреби матеріального споживання, ні окремі соціальні потреби. Розриви між економічним і соціальним розвитком набувають значних масштабів. Про це свідчить, наприклад, загострення проблеми відповідності людського і соціального капіталу вимогам економіки постіндустріального суспільства. Розв'язати цю проблему можна лише на основі нових інститутів і економічного зростання, структурних зрушень і нових продуктивних сил – саме тих факторів розвитку людського та соціального капіталу, які одночасно виступають факторами економічного розвитку.

У процесі соціалізації економіки завжди відбувається перебудова соціальних структур та їх адаптація до вищих у соціальному плані форм суспільного життя. Разом з новими соціальними структурами достатньо довго, навіть всупереч критеріям господарської та соціальної ефективності ринкової економіки, можуть існувати старі. Тому процес соціалізації економіки значною мірою залежить від того, чи вдасться змінити неформальні інститути. Потрібен пошук нових, перспективних джерел, форм і напрямів інституціонального розвитку.

Очевидно, що процес соціалізації економіки неможливий без подолання її техніко-економічного відставання. Воно має долатися на основі використання сучасних інституціональних і управлінських інновацій. При цьому конкретні інституціональні інновації, які можуть використовуватися для розвитку індустріального та створення постіндустріального устроїв економіки, запроваджуються або гальмуються основними економіко-політичними групами суспільства. Очевидно, що впровадження технологічних досягнень зачіпає інтереси багатьох людей, абсолютно різних соціальних груп і прошарків суспільства. Відповідно, інноваційна політика стає не тільки предметом наукових дискусій, але й гострої політичної боротьби, яка завжди вносить певні корективи в раніше обрані пріоритети розвитку.

За сучасних демографічних тенденцій і скорочення пропозиції людських ресурсів прискорений технічний розвиток стає необхідним. Через це зазначимо, що слід підтримувати сучасні форми суспільного виробництва, які базуються не тільки на постіндустріальних, але й на традиційних індустріальних продуктивних силах. Нині важливо знайти ті пропорції, за яких можна досягнути раціонального співвідношення різних форм суспільного виробництва.

організувати ситуацію тому, що він використовуючи свої повноваження за допомогою наказів і дисциплінарних стягнень може внести певний порядок в невизначену робочу обстановку. В ситуаціях середнього ступеня контролю більш успішно діють лідери, що орієнтуються на взаємини, вони здатні більш ефективно вирішувати усі виробничі завдання, або залагоджувати можливі неприємні моменти, якщо такі виникають. Сам Фідлер стверджував, що жоден з цих двох типів лідера не є більш ефективним, ніж інший. Зрозуміло, що в чистому вигляді дані типи лідерства існують суто теоретично, бо їх ефективність залежить від певних обставин і конкретної виробничої ситуації. Як свідчить практика більшість керівників одночасно можуть орієнтуватися і на виконання певної роботи і на стосунки між працівниками.

Сучасні теорії лідерства налічують стаж понад півтора століття. За цей час вони пройшли розвиток від виділення лідера як людини, наділеної певним набором рис або якостей характеру, до визнання пріоритетними міжособистісних взаємин лідера і підлеглих. Залежно від домінування тих чи інших керівних функцій науковці виділяють й інші типи лідерів:

лідер-організатор активно і дуже переконливо діє, сприймаючи потреби колективу як свої власні. Він здатен ефективно організувати будь-яку справу, вправно переконуючи і заохочуючи своїх колег, в результаті чого працівники намагаються працювати краще;

лідер-творець, як правило здатен до вирішення проблем, які на перший погляд здаються досить складними і навіть нерозв'язними. Він активно обговорює з колегами процес дії, а саме завдання формулює так, що його виконання зацікавлює і привертає людей на його сторону;

лідер-воїн-герой завжди першим йде назустріч небезпеці або невідомості, без вагання вступає в боротьбу. Це як правило дуже вольові і впевнені у своїх силах люди, які діють рішуче і не змінюють своїх рішень в процесі виконання завдання, що інколи може знижувати ефективність його здійснення. Але не зважаючи на це, як правило, такими лідерами захоплюється, прагнуть до наслідування, бачучи в них стандарт справедливості і хоробрості;

лідер-психолог та дипломат діє обережно і розсудливо, зі знанням справи. Вони чуйні психологи, їх без перебільшення можна назвати «хитрими лисами», майстрами інтриги, але інтриги на користь спільній справі. Такі лідери спираються на чудове знання ситуації і її прихованих нюансів;

лідер-порадник та співпереживальник поважає працівників, сприймаючи їх такими якими вони є. Він здатний підтримати в скрутну хвилину, тому до нього йдуть за порадою і моральною підтримкою. Такий лідер відноситься до працівників завжди доброзичливо;

лідер-ватажок, це особистість в якій сконцентровані і втілені майже усі позитивні якості і бажання колективного стандарту групи яку він очолює. Працівники сприймають його як еталон керівника, довіряють йому безмежно і бачать в ньому приклад для наслідування;

лідер-тиран – це як правило дуже домінуючий і авторитарний керівник. Він стає лідером, тільки тому що вселяє працівникам почуття покори і несвідомого страху, його зазвичай бояться і беззаперечно підпорядковуються, проявляючи повну смиренність у безвихідній ситуації.

В основі ефективного лідерства і як результат ефективного управління людьми, лежать довіра до керівника, признання його авторитету, високого рівня кваліфікації, його готовність підтримувати колектив у всіх починаннях та намірах, особисті симпатії до керівника, його прагнення вчитися і переймати досвід. Лідер це людина яка приваблює до себе, на яку хочеться бути схожим. Часто кажуть, що це харизматична особистість Charisma, в перекладі з грецького, це дар, милість, тобто це той на кого зійшла божа благодать. Харизматичний лідер являє собою концентроване і найяскравіше втілення цінностей групи, які він ставить вище своїх власних інтересів. Саме такі виняткові якості, здібності впливу на людей дають йому перевагу над іншими і допомагають вести за собою.

Література:

1. Бендер П. Лидерство изнутри / перевод с англ. / П. Бендер, Э. Хеллман. – М.: Попурри, 2005. – 303 с.
2. Бовин А.А. Управление инновациями в организациях / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович – М. : Омега-Л, 2006. – 415 с.

Rozporządzenie stan gospodarki

Івашина С.Ю.

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Суперечливі процеси оновлення різних сфер суспільного життя в Україні потребують комплексного аналізу. Необхідні і дослідження економічних відносин, які визначають особливості соціалізації економіки, соціальної структури і соціокультурного розвитку суспільства. Дослідження таких відносин – складне наукове завдання, воно потребує використання міждисциплінарного методологічного підходу і активно розробляється сучасними економістами [1–4]. Результати соціально-економічного розвитку країни в останні 25 років дають значний емпіричний матеріал для осмислення та уточнення наших уявлень про тенденції та закономірності соціалізації економіки. Накопичений досвід показує прорахунки в проведенні суспільних перетворень і ті можливості, які відкриває перед нами політична незалежність.

Соціалізація економіки неможлива без відтворення в суспільній практиці соціально-економічної організації, пропорцій розподілу ресурсів між різними суспільними сферами, інститутів, ідеології, стандартів споживання, способу життя людей. В Україні розвиток окремих суспільних сфер: матеріального та духовного виробництва, споживання, розумової та фізичної праці, відбувається нерівномірно. Особливо необхідно зауважити невідповідність економіки іншим сферам суспільного життя. Це означає, що до наявних форм нерівномірності розвитку додаються нові, які породжені сучасними динамічними соціальними та економічними процесами. Тому долати такі форми нерівномірності в процесі соціалізації економіки можливо на основі сучасних форм розвитку продуктивних сил та інститутів постіндустріального суспільства.

Соціалізація економіки, як і її капіталізація, визначають характер складних соціальних процесів. Так, у соціальній сфері тенденції сучасного розвитку переплітаються з рисами і тенденціями консерватизму. Проте

$$\begin{cases} q_{i \text{ optB}} \leq q_i \leq q_{i \text{ optC}} ; \\ q_i \geq 0 ; \\ \sum_{i=1}^3 q_i + 3C \leq OC ; \end{cases}$$

where OC – warehouse capacity, $3C$ – remains of stock, $q_{opt C}$ - optimal order quantity according to statistical method, $q_{opt B}$ - optimal order quantity according to Wilson EOQ model, X_i - deficit matrix of product i (1 - yes, 0 - no) (matrix size 1x3), PP_i - profit on product i sales, q_i - the optimal order quantity for product i .

To estimate the elements of the deficit matrix condition "if" was used to automatically determine the need. For example, if the remains of the composition is less than 1500 kilo or 25 bags, the order is obligatory ($X_i = 1$). If remains exceed 1500 kilo, the order is not required ($X_i = 0$). Provided that the calculation of order requirement will be driven automatically, by means of MS Excel order requirement is calculated as follows: =IF($X_i < 150$;1;0). To implement this optimization model, it was decided to use the formula "if" because of certain difficulties in MS Excel usage in practice, so look for future models of its construction will be as follows:

$$F = \frac{G}{I} \rightarrow \min,$$

$$G = \sum_{i=1}^3 \begin{cases} |q_{opt C_i} - q_{opt B_i}|, & \text{if } X_i = 1; \\ 0, & \text{if } X_i = 0; \end{cases}$$

$$I = \sum_{i=1}^3 \begin{cases} (PP_i * q_i), & \text{if } X_i = 1; \\ 0, & \text{if } X_i = 0. \end{cases}$$

To calculate the lower limit of the optimum order volume Wilson's model used, and the statistical method to determine the upper limit. The main advantage of the proposed model is the possibility to choose product to order (matrix needed) and composition taking into account.

Marketing i management

Незгода И.В., Казимирчук А.С.

Одесская национальная академия связи им. А.С.Попова, Украина

ОБОСНОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Геополитические и геоэкономические противоречия современности объективно обусловили углубление асимметрий в процессах экономической глобализации, транснационализации и экономической интеграции. В полной мере это касается и торговой либерализации, которая к тому же замедлилась вследствие консервации проблем функционирования глобальной торговой системы ВТО, что стали триггерами формирования, а сейчас и усиления, угрожающих тенденций к протекционизму и релокации производства. Указанные вызовы обостряют международную конкуренцию, распространяя ее на новые сферы и модернизируя методы. Такой новой сферой в последнее десятилетие стал экспорт, а результативным методом достижения его конкурентоспособности - маркетинг с разветвленной системой технологий, в условиях необходимости преодоления кризисных явлений и ускоренного экономического развития Украины становятся весомым рычагом интенсификации использования потенциала экспорта отечественных предприятий на конкурентных началах, а значит потребует глубокого изучения, осмысления и результативного применения.

Основные вопросы экономической конкуренции и конкурентоспособности товаров, компаний, отраслей, регионов, стран освещены в работах таких известных зарубежных и отечественных ученых, как И. Ансофф, Л. Антонюк, Я. Базилук, Г. Беккер, А. Гальчинский, М. Гельвановский, В. Гейцем, В. Завьялов, Т. Кальченко, Б. Карлоф, Б. Клиндер, А. Кредисов, М. Кремер, П. Кругман, Д. Лукьяненко, К. Макконнелл, Ю. Макогон, В. Нордхауз, А. Поручик, М. Портер, А. Румянцев, В. Сиденко, П. Самюэльсон, А. Стрикленд, Р. Фатхутдинов, С. Фишер, Э. Хелпман, А. Швиданенко, Ю. Шишков, А. Шнипка, В. Я Цура и других. Проблемы развития международных торгово-

экономических связей, модернизации государственной системы поддержки экспорта нашли отражение в многочисленных исследованиях зарубежных и украинских ученых, в частности С. Андерсона, Н. Иксаровой, С. Крамера, Д. Крика, М. Кристиана, А. Мазараки, Т. Ореховой, Е. Панченко, Ю. Солодковский, Я. Столярчук, Л. Торговой, Т. Фарол, А. Филипенко, В. Чужикова, А. Шныркова и многих других. Методологическим и практическим вопросам развития международной маркетинговой деятельности посвящены работы таких зарубежных и отечественных исследователей, как Г. Албаум, С. Анхольт, Дж. Балмер, М. Бейкер, С. Дэвис, А. Канищенко, К. Келлер, Ф. Котлер, Т. Мельник, Т. Оболенская, М. Селюков, А. Старостина, Д. Форд, Т. Цыганкова и многих других.

Несмотря на весомый вклад указанных и других ученых в исследование конкурентоспособности экспорта и маркетингового обеспечения ее достижения, существует объективная необходимость совершенствования теоретических положений по формированию конкурентоспособности экспорта на корпоративном и государственном уровнях с применением современных маркетинговых технологий. В частности, это касается углубления концептуальных основ конкурентоспособности экспорта, выявления наиболее результативных маркетинговых технологий ее формирования, идентификации структурной композиции маркетингового компонента государственных систем содействия развитию экспорта, а также направлений маркетингового обеспечения конкурентоспособности товарного экспорта Украины. Актуальность и важность выделенных проблем обусловили выбор темы диссертационной работы, ее цели и задачи.

Сложившимся на сегодня национальным моделям содействия развитию экспорта развитых стран присущи такие общие черты, как приоритетность государственных интересов, согласованность действий субъектов, наступательность, своевременность и адаптивность мероприятий, а различия связаны преимущественно с особенностями бизнес-культур стран. Типичными составляющими маркетингового компонента государственных систем содействия развитию экспорта являются специализированные учреждения. Макромаркетинг характеризуется багатосубъектностью, а его технологии следует типизировать в зависимости от субъекта использования (национальные, международные, интеграционные), видов (информационно коммуникационные,

where Q – optimal order quantity, C – fixed cost per order, R – demand quantity, P – purchase unit price, F – interest rate, H – annual holding cost per unit.

Statistical approach

Cumulative was build in order to distribute a whole range of possible values of random variable observations on the d intervals. Interval's upper limit of a random variable is estimated as:

$$d_{max}(i) = x_{min} + (x_{max} - x_{min})i/d,$$

where, i - number of interval $[1, d]$; x_{max} , x_{min} - the largest and the smallest value of a random variable in the sample, respectively. Upper limit of interval i is also the lower limit $(i + 1)$ interval. Lower limit for 1-st area equal to x_{min} , while upper limit of the last interval is equal to x_{max} .

Tentatively, the number of intervals or bins can be defined as:

$$d_{op} = \frac{x_{max} - x_{min}}{1 + 3.332 \ln N}.$$

Offered approach

The optimal order quantity can be estimated using the methods of economic-mathematical modeling. Software package MS Office Excel and its Solver add-on were used to implement set task for “UPK Invest Dnipro”.

Optimization problem will be set as follows:

$$F = \frac{\sum_{i=1}^3 (|q_{opt C} - q_{opt B}|) * X_i}{\sum_{i=1}^3 (PP_i * q_i) * X_i} \rightarrow min.$$

Constrains:

Logistyka

dr. sci. Pistunov I.M.

State Higher Educational Institution "National Mining University", Dnipro, Ukraine

ORDER QUANTITY OPTIMIZATION

Economic activity of an enterprise may involve concentration of major part of its financial resources in inventory holdings. Inaccurate demand appraisal can cause conservation of firm's cash in the inventory balance as well as inefficient warehouse usage. Therefore, effective order planning is to become one of the most important issues for operation manager. Optimal order quantity determination should be based on analysis of current order plan with taking into account other factors, such as: season, storage capacity, duration of delivery etc. Effective order quantity plan enables enterprise to forecast firm's financial indicators, to plan material and technical foundation development, to project costs with remote in time income and to build business relationships with customers and suppliers, banks and other parties. Thus, none investor, creditor or bank would loan the enterprise which cannot give a clear prediction of its financial condition for the period up to repayment.

Wilson EOQ Model

The classical Wilson EOQ Model determines order quantity that minimizes the total holding costs and ordering costs. The framework is limited when it comes to quantity discounts and storage deficit. Assumptions of the model: demand quantity for the period is known, order period is constant, unit shipment is instant. Optimal order quantity is estimated by the formula:

$$Q = \sqrt{\frac{2CR}{PF}} = \sqrt{\frac{2CR}{H}},$$

представительские, консультационные, организационные), форм проявления (публичные, латентные) и характера влияния на национальных экспортеров (защитные, стимулирующие, информативные).

Динамика, структурные сдвиги и тенденции международного обмена товарами, ключевыми из которых являются быстрая смена стран-лидеров, диверсификация товарной номенклатуры, усиление протекционизма, трансформация национальных систем развития экспорта и т.д. обуславливают усиление маркетинговой поддержки формирования конкурентоспособности экспорта. Ведущие международные компании демонстрируют стратегическую ориентацию на инновационность, экологичность, модернизацию систем сервисного обслуживания, креативный бренд-менеджмент, устойчивость конкурентных позиций и т.п. при приоритетном использовании таких маркетинговых технологий, как сегментирование и позиционирование, брендинг, исследования бизнес-среды и целевых рынков, CRM- и Интернет-технологии, трейд-маркетинг и тому подобное.

Украинская экономика, имея значительный экспортный потенциал и существенные конкурентные преимущества, такие как выгодное геоэкономическое положение, значительные природные ресурсы, высококвалифицированная рабочая сила, емкий внутренний рынок, характеризуется совокупностью регулятивных, институциональных, финансовых экономических проблем, существенно препятствуют развитию экспорта в целом и конкурентоспособности частности. Деиндустриализация, низкий технологический уровень реального сектора экономики, высокая энергозатратность производства и т.п. сдерживают процессы интеграции Украины в глобальные товарные рынки, а также создание глобально-конкурентных производственных цепей и формирования добавленной стоимости на своей территории.

В условиях перехода к постиндустриальному типу экономики, инновационных моделей экономического роста стран высокотехнологичный экспорт становится весомым рычагом ускоренного экономического роста стран. В условиях украинской экономики есть существенная статистическая зависимость ВВП страны от объемов высокотехнологичного экспорта. Так, ВВП растет в 37 раз более интенсивно вследствие увеличения на 1 млрд. Долл. США

национального экспорта именно высокотехнологичных товаров по сравнению с таким же ростом товарного экспорта в целом.

Наибольший маркетинговой поддержки при этом будет нуждаться экспорт таких товаров как: машины для подготовки или обработки почвы; машины для разбрасывания, разбрызгивания или распыления жидкости или порошков; тракторы сельскохозяйственные; автомобили, магистральные железнодорожные локомотивы; морские и речные суда и тому подобное.

Литература:

1. Алехина Е. С. Формирование понятия и содержания маркетинговых технологий / Е. С. Алехина, И. А. Скрынникова. // Современные проблемы экономики и управления. – 2013. – №1(03).
2. Гражевская Н. Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики в глобальном постиндустриальном измерении / Н. Гражевская // Экономика Украины. — 2008. — №9. — С. 54-63.
3. Жердяев Н. Трейд-маркетинг, или создание стимулов для оптовых и розничных торговцев / Н. Жердяев // Секрет фирмы. – 2004. — №12(51).

Основними напрямками підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, на нашу думку, можуть бути:

- використання досягнень науки й техніки в процесі проектування виробів;
- впровадження новітніх технологій виробництва та суворе дотримання технологічної дисципліни;
- забезпечення необхідної оснащеності виробництва;
- удосконалення стандартів і технічних умов, що застосовуються, сертифікація продукції;
- впровадження сучасних норм і методів організації та управління виробництва;
- удосконалення методів контролю та самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;
- розширення прямих господарських зв'язків між виробниками та споживачами;
- узагальнення та використання передового вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- застосування узгодженої системи прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів;
- всебічна активізація людського чинника та проведення кадрової політики, яка адаптована до ринкових умов господарювання. [1, с.320]

Список використаних джерел

1. Афанасьев М.В. Экономика предприятия: Навчально-методичний посібник / Афанасьев М.В., Плоха О.Б. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 320 с.
2. Системы управления качеством. Наставления щодо поліпшення діяльності: ДСТУ ISO 9004 – 2001. – К.: Держстандарт України, 2001. – 61 с.
3. Управление конкурентоспособностью предприятия: Навч. посіб. / [С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О Барабань та ін.]. – [Вид. – 2-ге, без змін]. – К.: КНЕУ, 2009. – 32 с.

моді, звичкам споживачів, національним або культурним особливостям споживання тощо.[3, с.32]

Основними причинами, що визначають необхідність забезпечення і підвищення якості є:

- безперервне і кількісне зростання потреб (особистих, суспільних, виробничих), їх якісний розвиток і видозміна;
- зростання ролі і темпів науково-технічного прогресу в розвитку науки, техніки, виробництва, економіки;
- удосконалення і ускладнення конструкцій виробів, що випускаються, підвищення значущості функцій, які виконуються ними;
- збільшення обсягу виробництва продукції і, як наслідок, можливе зростання вартості браку;
- посилення вимог до інтенсифікації виробництва і підвищення його ефективності;
- посилення конкуренції на внутрішніх і світових ринках [2, с. 61].

На міжнародному ринку в поняття якості включається все, що сприймається споживачами, і а саме: фізичні властивості; функціональні характеристики; конструктивні й ергономічні параметри; безпека користування товаром; упаковка; дозування.

Рівень якості являє собою відносну характеристику якості продукції, що базується на порівнянні значень показників якості оцінюваної продукції з базовими значеннями відповідних показників. Іншими словами, рівень якості продукції – це кількісна характеристика міри придатності того або іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї порівняно з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання.

Оцінка якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного й оптимального її рівня.

Для економіки в цілому підвищення якості означатиме посилення позицій вітчизняних виробників продовольства як на внутрішньому, так і на світовому ринках, розширення можливостей для виходу на зарубіжні ринки, характерні високою платоспроможністю, розвиток торгової та економічної співпраці, поліпшення інвестиційного клімату, що принесе додаткові надходження засобів в економіку країни, сприятиме її оздоровленню, зміцненню і розвитку.

Отставнов А.Д., к.ф.н. Сакун А.А.

Одесская национальная академия связи им. А.С.Попова, Украина

ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА

В современной глобальной экономической системе ускоренного развития приобретают высокотехнологичные сектора, функционирующих по специфическим принципам и конкурентными правилам. Для таких секторов присущи значительные затраты на инновационную деятельность, высокая наукоемкость добавленной стоимости, динамичность организационно-структурных изменений, существенно влияет на корпоративные стратегии развития. Большинство менеджеров высокотехнологичных транснациональных корпораций не рассматривают производственную составляющую как основной источник конкурентных преимуществ, а все чаще вообще передают ее на аутсорсинг. Создаются новые модели управления глобальной конкурентоспособности таких ТНК с расчетом, с одной стороны, снизить риски инвестирования в высокзатратные производственные мощности, а с другой - наиболее эффективно использовать инновационный фактор рыночного лидерства.

Управление конкурентоспособностью высокотехнологичных ТНК закономерно осложняется в связи с сокращением инновационных циклов, общедоступностью к новым технологиям, внедрением новой логики высокотехнологичных исследований и разработок, осложнением производственно-логистических процессов, информатизацией и виртуализацией бизнеса, созданием сетевых систем транснационального соперничества, фрагментирования рынков с высокими запросами, нарастанием глобального турбулентности.

Теоретические основы и прикладные проблемы конкурентоспособности международных компаний исследованы в трудах таких зарубежных ученых, как И.Ансоффа, В.Аньшин, Ч.Джавени, М.Брун, Дж.Коллинз, Ф.Котлер, Т.Давила,

К.Кристенсен, Дж.Лайкер, Портер, О.Пригожин, Саймон, А.Сливотски, Р.Такер, Р.Фатхутдинов, М.Хаммер, Дж.Чампи, Й. Шумпетер, Ю.Яковець.

Сформировалась группа специалистов ведущих западных школ бизнеса, которые посвящают свои исследования специальным вопросам конкурентоспособности высокотехнологичных компаний, в частности Т.Амбайл, Б.Артур, Дж.Браун, Дж.Волперт, У.Кюммерле, Морриса, Г.Пизано, Б.Табризи, Д.Тис, Дж.Вест, С.Вилрайт, Р.Чолли, Г.Чезбро, М.Янсита и другие.

Среди отечественных специалистов в сфере конкурентных отношений и конкурентоспособности следует назвать работы Л.Антонюк, Ю.Бажала, Я.Базилук, В.Билошапки, З.Борисенко, З.Варналия, В.Гейца, М.Ермошенка, Б.Кваснюк, Д. Лукьяненко, А.Никифорова, Т.Ореховой, И.Павленко, Е.Панченка, О.Рогача, Л.Руденко-Сударев, В.Чужикова, О.Швиданенка и многих других.

Вместе с тем, несмотря на рост числа научных публикаций отдельные аспекты международных корпоративных конкурентных отношений требуют дальнейших исследований, в частности это касается гиперконкуренции. Выравнивание возможностей усиления конкурентных позиций на глобальных высокотехнологичных рынках между крупными ТНК, с одной стороны, и малым и средним бизнесом - с другой, в результате революционных сдвигов в сфере информационно-коммуникационных технологий требуют совершенствования методологии комплексной оценки глобальной конкурентоспособности, процедурных практик управления ею. Нерешенной остается проблема реализации конкурентного потенциала на зарубежных рынках украинских высокотехнологичных компаний.

В современных условиях даже мощные высоко интегрированные, организационно и финансово консолидированные транснациональные корпорации высокотехнологичных секторов с безусловным приоритетом в использовании технологических инноваций могут реализовать свой глобальный инновационный потенциал без продуктивного взаимодействия с материнскими и принимающими странами на принципах государственно-частного стратегического партнерства. Оно позволяет, с одной стороны, обеспечить ТНК эффективность и положительную динамику позиций на мировых высокотехнологичных рынках, а с другой создает надежные институциональные условия для повышения уровня технологичности национальных экономик.

Мехеда Н.Г., Прокопенко К.К
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького З.

ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ, ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ І МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Складовою формування конкурентоспроможності підприємств є якість їх продукції. Під якістю продукції, як економічною категорією, розуміють відповідність властивостей та ознак товару вимогам і потребам кінцевих споживачів.

Основна проблема, що виникла на сьогоднішній день полягає в тому, що більшість товаровиробників не приділяє належної уваги якості продукції. Останнім часом експерти неодноразово стали звертати увагу на погіршення якості більшої частини виробленої продукції. В умовах реалізації Україною торговельної політики, відповідно до правил Світової організації торгівлі, така тенденція ставить під загрозу конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Крім того згідно із сучасними ідеями в сфері забезпечення якості кінцевої продукції, менеджмент якості виступає фактично наскрізним аспектом управління підприємством поряд із витратами, часом тощо. Виходячи з цього, сам термін "якість" зазнав змін, які знайшли своє відображення у текстах міжнародних стандартів. Більшість визначень, що надавалися науковцями, існують як альтернативна спроба уточнити дане поняття та розкрити його зміст, виходячи із загальних тенденцій розвитку науки управління на певному історичному етапі.

Канонічне визначення поняття "якість продукції" є таким: якість – це сукупність властивостей та характеристик продукту, котрі надають йому здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби. Встановлені потреби зафіксовані у правових нормах, стандартах, замовленнях, угодах, технічних умовах поставок та інших документах. Передбачувані потреби – це ті очікування, які споживач зазвичай не формулює конкретно, але відносить до стійких побажань; до них можна віднести, наприклад, відповідність продукту

На основі проведених досліджень можна стверджувати про появу позитивних тенденцій в розвитку малого підприємництва в останні роки. Хоч рівня докризового стану досягти не вдалося, однак позитивні зрушення в напрямку нарощення потенціалу розвитку суб'єктів малого бізнесу намітились.

Література

1. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2017. - № 57. – С.58-66.
2. Табінський В.А. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В.А. Табінський, В.М. Телятник, А.П. Сімон // «Молодий вчений». - № 3 (43), березень, 2017 р - С.848-850.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

В оценках конкурентного потенциала украинских высокотехнологичных отраслей по различным методикам оценки, ключевыми являются такие секторы национальной экономики как военно-промышленный комплекс, информационно-коммуникационные технологии, новые вещества, материалы и нанотехнологии, высокотехнологичное машиностроение и «науки о жизни» (биомедицинская инженерия, клеточная медицина, фармацевтика). Однако для воплощения этих перспектив в жизни крайне необходимо осуществить целый ряд важных мероприятий, связанных с кардинальным повышением инвестиционного климата в Украине, путем преодоления коррупции, разработкой и реализацией государственной программы реиндустриализации по опыту Франции, повышением конкурентоспособности отечественной высокотехнологичной продукции, началом венчурного финансирования, формирования и развития национальной и региональной инфраструктуры.

Література:

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Д.Лукияненко, В.Колесов, А.Колот, Я.Столярчук и др.; под научн. ред. Д.Лукияненка, А.Поручника, В.Колесова. – К.: КНЭУ, 2013. – 640 с.
2. Доклад ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году. – Oxford: UBESCO MCC/CLD, 2015. – 44 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.unesco.org/unesco_science_report

Д.е.н., проф. Пуліна Т.В., магістрант Тікунов В.В.
Запорізький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА УКРАЇНСЬКИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Основним заохочуванням для впровадження та сертифікації системи управління якістю (СУЯ) на українських машинобудівних підприємствах є високий рівень конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках, що спонукає до підвищення конкурентоспроможності продукції. Таку тенденцію підтверджує певне зростання кількості вітчизняних підприємств, які прагнуть одержати сертифікат на систему якості, що відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000. Водночас більшість вітчизняних машинобудівних підприємств, які отримали сертифікат на СУЯ, опікується, в першу чергу, підтвердженням відповідності продукції для здійснення експортної діяльності та участі у тендерах на поставку продукції. Тобто керівники українських машинобудівних підприємств не ставлять, як пріоритетні, питання досягнення результативності своїх СУЯ.

При розробці і впровадженні СУЯ, більшість вітчизняних підприємств, у тому числі машинобудівних, мають серйозні перешкоди, які зумовлені кризовим станом економіки України, недостатньою кількістю фінансових ресурсів для ефективної роботи з сертифікації; недостатньою кількістю кваліфікованих спеціалістів, низькою корпоративною культурою і низькою, порівняно з міжнародними стандартами, якістю продукції.

Основна проблема СУЯ, які функціонують на машинобудівних підприємств полягає в тому, що зусилля та застосування методів поліпшення якості у більшості компаній фрагментарні, тобто не припускають ні загального компетентного керівництва СУЯ, ні цілісної системи безперервного поліпшення.

Одна із важливих проблем упровадження СУЯ, це помилки при її побудові, які зумовлено передачею консультантами на підприємство типової документації СУЯ. Через це, така документація є непрацездатною для підприємства і по суті буде альтернативою для існуючої (старої) організаційної

припадає 79% всіх найманих працівників та 63% загального обсягу реалізації, що є вищими показниками, ніж у сусідніх Польщі та Словаччині, а також Німеччині.

Рис. 2 Динаміка кількості зайнятих працівників на малих підприємствах в Україні, 2010-2015 рр.

Джерело: дані Державної служби статистики України [3].

Незважаючи на поступове щорічне зростання абсолютної величини обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами відносний показник обсягу реалізації на одне мале підприємство в продовж 2010-2013 рр. постійно зменшувався (рис. 2). Незважаючи на деяке зростання цього відносного показника у 2014 – 2015 рр., досягти рівня ділової активності 2010 р. не вдалося. Водночас слід відмітити позитивну динаміку обсягів реалізації мікропідприємств: за період 2010-2015 рр. обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) на одне мікропідприємство збільшився майже вдвічі і становив 1081,7 тис. грн. в рік. Враховуючи негативну тенденцію зниження кількості мікропідприємств у 2013-2015 рр. така динаміка є ознакою якісного зростання ділової активності у сфері мікропідприємництва.

Як свідчать дані опитування малих підприємств, основними перешкодами для розвитку малого бізнесу на сьогоднішній день є перешкоди економічного (низький попит на продукцію, високий рівень конкуренції) та фінансового (проблема ліквідності / брак обігових коштів, високе податкове навантаження) характеру. Щодо динаміки досліджуваних чинників слід зазначити зниження позицій фінансового характеру, зокрема якщо у 2016 р. брак обігових коштів був перешкодою для розвитку бізнесу у 54,4% опитаних підприємств, то у II кварталі 2017 р. цей відсоток знизився до 37,3%; позитивна тенденція спостерігається також щодо ситуації з вартістю кредитних ресурсів – у II кварталі 2017 р. лише 15,2% опитаних розглядали високу ставку за кредитом як стримуючий чинник для розвитку бізнесу, тоді як у 2016 р. вартість кредиту була перешкодою для розвитку 27,8% малих підприємств. Вагомою стримуючим фактором для розвитку малого бізнесу є несприятлива політична ситуація, яка була головною перешкодою для бізнесу у 2015 році, а у 2016 р. знаходилась на другому місці рейтингу перешкод.

центральна частина України дещо відстає через свою наближеність до Києва. Частка МСП у структурі зайнятості в першу чергу відображає особливості розташування великого бізнесу: значна частина великих підприємств знаходиться в м. Маріуполі, м. Києві та Київській області, а тому частка працівників МСП в цих регіонах є меншою

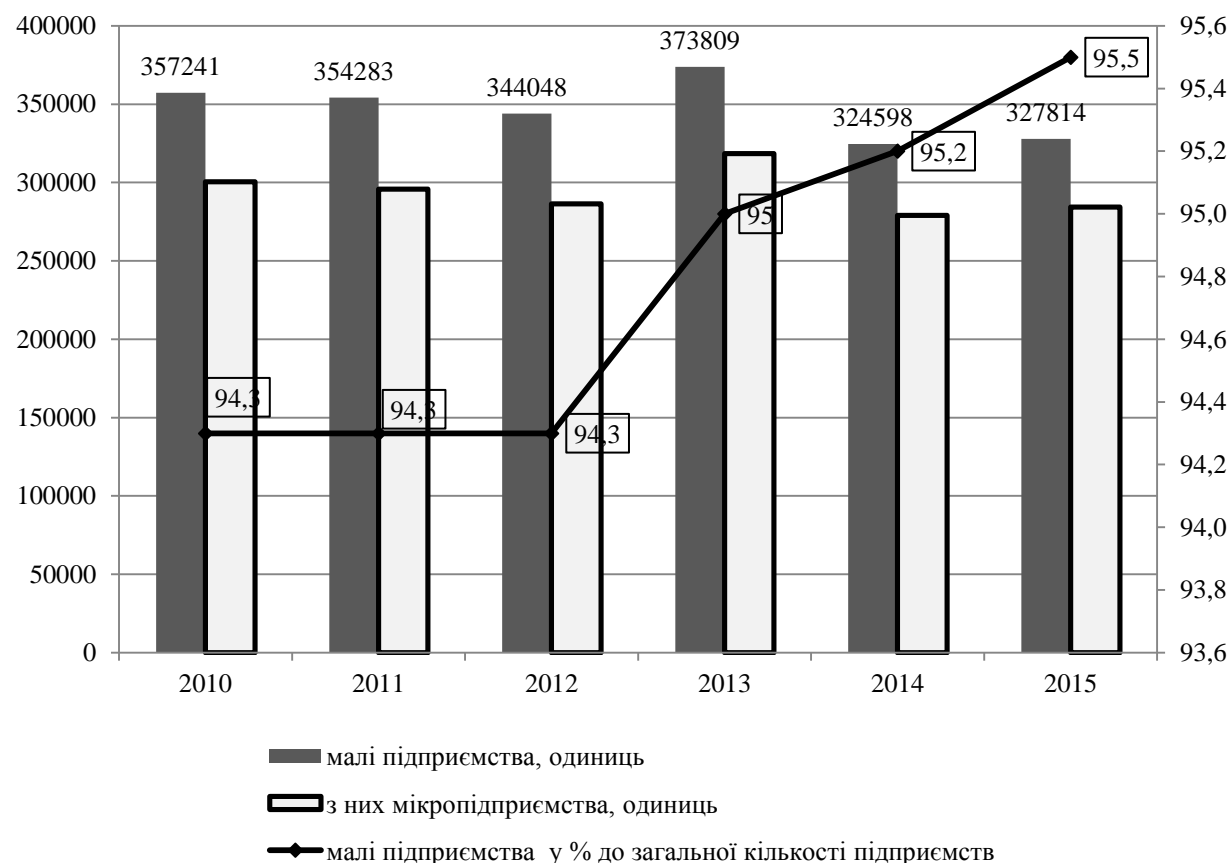


Рис. 1 Динаміка кількості малих підприємств в Україні, 2010-2015 рр.

Джерело: дані Державної служби статистики України [2].

Негативною є тенденція щорічного поступового зменшення чисельності працівників, зайнятих на малих підприємствах (рис.2). Вклад малого підприємництва в рівень зайнятості населення стрімко знижувався в період 2010-2012 рр., після чого у 2013 р. відбулось незначне зростання цього показника, а у 2014 р. – знову зниження, у 2015 р. рівень зайнятості залишився незмінним, так і не досягнувши показника 2010 р. Водночас слід відзначити, що на сектор МСП

структури управління. Такий підхід до впровадження СУЯ виключає її адаптацію з урахуванням конкретних завдань і організаційної культури цього підприємства, а також порушує послідовність упровадження СУЯ. Отже, не створено основу для постійного поліпшення результативності СУЯ, при цьому ефект від впровадження розроблених процедур мінімальний, оскільки реальних змін в економіці і організації виробництва практично не відбувається.

Для більш глибокого розуміння особливостей впровадження та розвитку СУЯ на українських промислових підприємствах доцільно розглянути вітчизняний досвід, який, безпосередньо, впливає на очікування, уявлення виробників продукції щодо якості. Політика та економіка Радянського Союзу були направлені на виконання плану, тобто кількість виробленої продукції було важливішим чинником, ніж її якість. Для всіх галузей народного господарства реальне конкурентне середовище було відсутнє. Комплексна система управління якістю продукції (КС УЯП), яка діяла на той час на промислових підприємствах, була орієнтована на традиційні шляхи підвищення якості за допомогою контролю, тобто система виправляла наслідки, а не причини виникнення низької якості продукції. У цій системі перший керівник не грав визначальну роль, тому що якість розглядалася на технологічному рівні. Нова сучасна система організації виробництва, згідно стандартів ISO, має принципово нову структуру, а також базові елементи, які були відсутні в КС УЯП: відповідальність та участь керівництва у питаннях якості, орієнтація на споживача, аудит якості, постійне поліпшення діяльності, використання статистичних методів тощо.

Узагальнюючи можна зізначити висновки, що традиційна форма контролю, що утворилась у роки адміністративно-командної економіки, а також практика управління колишніх радянських підприємств відстає від розвитку сучасної науки управління. Але така практика збереглася на багатьох машинобудівних підприємствах. На таких підприємствах сучасний механізм управління не розуміють і належним чином не використовують а ні керівництво усіх рівнів, а ні персонал. Відтак більшість машинобудівних підприємств не готові до фактичного впровадження СУЯ та істотної перебудови своєї організаційної структури управління.

Управління промислового підприємства, насамперед, стосується організаційної структури і складу процесів. Існуюча вертикально ієрархічна структура управління на більшості промислових підприємств містить "штучні"

бар'єри між підрозділами, що призводять до монополізації рішень; конкуренція підрозділів один з одним замість співпраці, оскільки компанії не застосовують процесний підхід до управління; цілі підприємства не сформульовані; не встановлені цілі підрозділів, які пов'язані з цілями підприємства. Ще однією важливою проблемою промислових підприємств є відсутність "зворотного зв'язку" на етапах виробничого циклу, оскільки концепція внутрішнього споживача, коли наступний процес є споживачем попереднього, не використовується. При цьому спостерігається низький ступінь залучення персоналу до роботи з якості та багато іншого.

Стандарт ІСО 9001 зобов'язує організації, що впроваджують СУЯ, проводити заходи щодо постійного поліпшення якості продукції, процесів, систем. Сучасний етап характеризується комплексним вивченням концепції безперервного поліпшення: досліджуються фактори, що забезпечують постійне вдосконалення організації; аналізується досвід світових лідерів; пропонуються різні методики з організації безперервних поліпшень. Т. Конті підкреслює, що реальні поліпшення були досягнуті в компаніях, що зазнали величезний тиск з боку своїх конкурентів, на основі концепції TQM, яка використовувалася з метою постійного оновлення своєї діяльності [1].

Таким чином, сталий розвиток та конкурентоспроможність організації забезпечується постійним поліпшенням процесів результативності на основі концепції TQM, без якої неможливе стабільне забезпечення якості продукції.

1. Конти Т. Качество – упущенная возможность? / Т. Конти [пер. С итал. В.Н. Загребельного]. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 216 с.

Gospodarka przedsiębiorstwa

Лозінська Ж.П.

аспірант, Уманський національний університет садівництва

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

В сучасних умовах реформування економіки виникає необхідність поглибленого дослідження проблем та перспектив розвитку малого бізнесу, що дозволить розробити комплекс заходів щодо забезпечення його розвитку [1]. В останні роки посилюється інтерес до вивчення проблем і перспектив розвитку малих підприємств і до аналізу тенденцій змін у даному секторі економіки у зв'язку з внесенням змін до законодавства (особливо податкового), що регулює дану сферу. Як вважають деякі науковці, ці зміни знаменують собою початок нового етапу розвитку сектору малого бізнесу[2].

Як свідчать дані рис. 1, впродовж останніх трьох років досліджуваного періоду мало місце зниження загальної кількості малих підприємств. Водночас, починаючи з 2013 р., намітилась стійка тенденція зростання частки малих підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні. Така тенденція свідчить про те, що темпи зменшення кількості малих та мікропідприємств є меншими за темпи зниження чисельності великих та середніх підприємств. Ця ситуація обумовлена втратою позицій деякими великими підприємствами та відносно вищою стійкістю МСП в кризових умовах.

Що стосується регіональної структури, то у секторі МСП існують певні помірні варіації у кількості МСП на особу. У Києві зосереджена найбільша кількість МСП, на Донбасі, де триває конфлікт – найменша. За винятком цих двох регіонів, більш урбанізовані регіони мають вищу концентрацію МСП, а

Удосконалення платіжних взаємовідносин між партнерами молочної галузі необхідне для задоволення економічних інтересів усіх суб'єктів господарювання, а також для успішного розвитку галузі і країни в цілому.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 8.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www//zakon.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Савицька В. Актуальні проблеми розвитку ринку молока і молочних продуктів / В. Савицька // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 102-138.

Evidencja i audyt

Студентка Марченко Ю.О.

*Державний вищий навчальний заклад
Національний гірничий університет, Україна*

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сьогодні в Україні відбуваються істотні зміни в господарській, економічній і соціальній діяльності підприємств. Сучасний рівень національної економіки України знаходиться в кризовому стані і це призводить до погіршення розрахункових відносин і платіжної дисципліни між суб'єктами господарювання.

У зв'язку з невиконанням зобов'язань контрагентів, виникає порушення нормального операційного циклу, не досягаються стратегічні цілі підприємства, відбувається знецінення або, навіть, втрати грошових коштів. В результаті цього знижується платоспроможність підприємства та ефективність його господарської діяльності. Криза неплатежів також призводить до гальмування розвитку ринків та галузей, в яких працюють дані підприємства.

Однією із провідних галузей України є молочна. Продукція молочної галузі займає важливе місце у споживанні й користується попитом не тільки на внутрішньому ринку, а й на зовнішньому, адже Україна входить до п'ятірки найбільших експортерів молочної продукції [3]. Українська молочна галузь залишається дуже привабливою для іноземних інвесторів. Стабільний та ефективний розвиток молочно-виробничих підприємств важливий не тільки для самих підприємств, але і для суспільства в цілому. В даний час більшість молочно-виробничих підприємств працюють нестабільно, що пов'язано з порушеннями платіжної дисципліни їх контрагентів. За останнє півріччя 2017 року найбільшу частку в оборотних активах підприємств молочної галузі займає дебіторська заборгованість – 60,01 % [2]. Таке становище вимагає поглибленого дослідження питань формування та погашення дебіторської заборгованості підприємств.

Здійснення розрахунків з покупцями і замовниками є однією із найважливіших ділянок бухгалтерського обліку, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів підприємства. Вони опосередковують розподіл і перерозподіл суспільного продукту, перехід його з товарної форми в грошову, і навпаки. Це одна з необхідних складових розширеного відтворення. Ці факти підтверджують актуальність даної теми.

Проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками знайшли висвітлення у працях таких провідних науковців, як Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, В.П. Пантелєєв, О.В. Фоміна, О.В. Олійник, М. Ф. Огійчук, Г.С. Романченко, В.Т. Венцель, Я.В. Сливка та інші. Питання розвитку виробництва молочної продукції, а також формування економічних відносин підприємств досліджували вчені В.Г. Андрійчук, П.С. Березівський, І.В. Лозинська, Ю.Я. Лузан та інші.

Дебіторська заборгованість покупців і замовників регулюється на державному рівні Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», який визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності.

Проблемним моментом в розрахунках з дебіторами є існування ймовірності перетворення заборгованості у сумнівну та безнадійну.

З метою зменшення негативних наслідків від порушення платіжної дисципліни, на підприємствах створюється резерв сумнівних та безнадійних боргів. Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:

застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;

застосування коефіцієнта сумнівності.

За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

Метод абсолютної суми є найточнішим та найдостовірнішим. Даний метод є доречним, якщо кількість дебіторів є відносно невеликою та щодо них можна отримати інформацію про ймовірність погашення заборгованості.

За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами:

визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;

класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення;

визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років [1].

Метод питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції слід використовувати на підприємствах, де переважає заборгованість за товари, роботи, послуги. У всіх інших випадках більш доцільно застосовувати метод, який ґрунтується на класифікації дебіторської заборгованості.

За даними державного комітету статистики, молочна промисловість України нараховує понад 400 підприємств. Тому в умовах жорсткої конкуренції для більшості підприємств характерним є інтенсивна реалізація товарів з відстрочкою платежу, та як наслідок відбувається нарощення дебіторської заборгованості на вартість реалізованих товарів. Таким чином, організація обліку та контролю дебіторської заборгованості – один з найважливіших блоків управління грошовим оборотом підприємств в силу їх значної питомої ваги в структурі балансу, а також їх впливу на валові грошові потоки.

Тільки створення ефективної моделі обліку дебіторської заборгованості дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності та помилок в обліку, дозволить здійснювати довгострокове планування безперервної діяльності підприємства. Тому для збереження конкурентоспроможності та створення умов постійного розвитку молочно-виробничим підприємствам необхідно вживати заходів щодо оптимального управління дебіторською заборгованістю – здійснювати планування, організацію та контроль. Для цього необхідно проводити роботу з дебіторами щодо погашення заборгованості, а у випадку неможливості погашення проводити претензійно позовну роботу. Для підвищення гарантій та прискорення повернення грошових коштів до підприємства-продавця можливе застосування системи знижок з оплати за реалізований товар. Для захисту підприємства від втрат доцільно використовувати при розрахунках із покупцями попередню оплату за товар, та віддавати перевагу акредитивній формі розрахунків.