

МАТЕРИАЛИ
XV МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦИЯ

КЛЮЧОВИ ВЪПРОСИ В
СЪВРЕМЕННАТА НАУКА - 2019

15 - 22 април 2019 г.

Volume 5
Икономики

София
«Бял ГРАД-БГ ОДД»
2019

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

Редактор: Милко Тодоров Петков

Мениджър: Надя Атанасова Александрова

Технически работник: Татяна Стефанова Тодорова

Материали за XV международна научна практична конференция,
Ключови въпроси в съвременната наука - 2019, 15 - 22 април 2019 г.
Икономика. : София.« Бял ГРАД-БГ » - 100 с.

За ученици, работници на проучвания.

Цена 10 BGLV

ISBN 978-966-8736-05-6

© Колектив на автори, 2019

© «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2019

ІКОНОМІКИ

Ікономіката на підприємстві

Шафранська Т.Ю., Чайка М.С.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним з головних напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції є активізація інноваційної діяльності її виробників, зокрема, завдяки розробленню та впровадженню ними нових, прогресивних видів такої продукції, а також залученню технологій, що будуть орієнтовані на ресурсозберігання. Реалізація на підприємстві інноваційної моделі розвитку потребує належного організування інноваційних процесів, зокрема, створення організаційної структури управління інноваційною діяльністю.

Центральне місце у механізмі функціонування організаційної структури інноваційної діяльності підприємства можуть посідати такі посадові особи та структурні підрозділи [1]:

заступник керівника з технічних питань та інноваційного розвитку підприємства: у його розпорядженні повинен знаходитися відділ щодо контролю за здійсненням інноваційної діяльності на підприємстві та узгодженням планів такої діяльності;

виробничо-технічний відділ або структурний підрозділ з іншою назвою: є відповідальним за проведення інноваційної діяльності на підприємстві та повинен підпорядковуватися заступнику керівника з технічних питань та інноваційного розвитку;

планово-економічний відділ або структурний підрозділ з іншою назвою: здійснює, серед іншого, розробку та обґрунтування планів інноваційної діяльності підприємства.

Механізм функціонування цих підрозділів стосовно організації інноваційної діяльності на підприємстві повинен бути таким:

1) на початку циклу розробки плану інноваційної діяльності підприємства виробничо-технічний відділ розробляє відповідні інноваційні заходи та подає їх на затвердження планово-економічному відділу підприємства;

2) планово-економічний відділ вивчає пропозиції виробничо-технічного відділу, перевіряючи економічну обґрунтованість розроблених інноваційних заходів, здійснює обчислення обсягів необхідних інноваційних ресурсів на плановий період та подає отримані результати на затвердження заступнику керівника з технічних питань та інноваційного розвитку підприємства, який, своєю чергою, передає планові завдання виробничо-технічному відділу;

3) виробничо-технічний відділ розробляє конкретизоване завдання відділу проектування та конструювання нововведень, у якому в розрізі видів продукції зазначаються: планові значення параметрів якості продукції; терміни досягнення; заплановане ресурсне забезпечення; величина поточних витрат на проведення досліджень та розробок тощо;

4) виробничо-технічний відділ передає копію завдання, яке отримав відділ проектування та конструювання нововведень, заступнику керівника з технічних питань та інноваційного розвитку підприємства для контролю виконання цього завдання.

5) виробничо-технічний відділ із наперед встановленою періодичністю передає заступнику керівника з технічних питань та інноваційного розвитку відомості про фактичне виконання планових завдань щодо розроблення нововведень

6) після завершення розробки запланованих нововведень виробничо-технічний відділ передає планово-економічному відділу остаточні дані про техніко-економічні показники розроблених видів продукції. На підставі цих даних планово-економічний відділ обраховує прогнозну ціну цих видів продукції (зокрема, за допомогою параметричного ціноутворення) та приймає рішення про доцільність їх виробництва;

7) на підставі даних підрозділу, що організовує збут продукції, планово-економічний відділ підприємства обґрунтовує планові обсяги реалізації інноваційних видів продукції та враховує результати такого обґрунтування при розробці виробничої програми на плановий період. При цьому планово-

економічний відділ повинен оцінити доцільність та необхідність вкладання додаткових інвестицій;

8) після затвердження керівником підприємства виробничої програми та плану його інвестиційної діяльності здійснюється реалізація заходів щодо залучення та вкладення інвестицій у розширення випуску підприємством інноваційних видів продукції [2].

Реалізація запропонованої послідовності дій дасть змогу вдосконалити управління інноваційною діяльністю на підприємствах, зробити механізм такого управління більш гнучким, адаптованим до динамічного ринкового середовища.

Література:

1. Герасимчук В. Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток промисловості України: проблеми і перспективи / В. Г. Герасимчук, Л. Є. Довгань, В. Р. Давиденко // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. – № 12. – 245 с.

2. Новиков Д. А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы: [монография]. / Д. А. Новиков, А. А. Иващенко. – М.: КомКнига, 2013. – 332 с.

Семенова Ю.Є.

*Комунальний заклад освіти «Середня загальноосвітня школа №81»,
Дніпровської міської ради, Україна*

ЛОГІСТИЧНІ ПОТОКИ ЯК ОСНОВА ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Накопичений досвід управління підприємством показує, що традиційні методи управління потребують підвищення ефективності за рахунок оптимізації руху матеріальних, фінансових і інформаційних потоків. Тому виникає необхідність розгляду логістичного управління як основи для ефективного функціонування, а також розкриття існуючого взаємозв'язку і єдності матеріальних, фінансових та інформаційних потоків.

Формування логістичних потоків вимагає конкретних дій з боку організаторів, серед яких можна виділити інтеграцію організаційних, технологічних та інформаційних процесів які забезпечать створення і трансформацію логістичних потоків.

Основу логістичних потоків складають матеріальні потоки. Отже, переміщення і трансформація ресурсів підприємства створює логістичний потік, який представляє собою нерозривний систему матеріальних, інформаційних і фінансових потоків.

Матеріальний потік, на думку автора М.А. Окландера [1] являє собою рух і зберігання матеріалів і товарів, які починаються транспортуванням сировини, напівфабрикатів і комплектуючих, а закінчуються – виробництвом продукції для кінцевого споживача. Звідси випливає висновок, що матеріальний потік утворюється в результаті сукупності певних дій з матеріальними об'єктами.

Фінансовий потік можна представити як рух матеріальних ресурсів. Однак в даний час необхідно удосконалення процесу формування фінансових потоків і створення механізмів розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів на основі результатів діяльності підприємства та змін в їх надходження й використання.

Інформаційний потік являє собою рух і зберігання інформації, він передуює матеріальному потоку, що необхідний для координації логістичних функцій.

Інформаційні потоки містять зовнішню інформацію і внутрішню. До зовнішньої відноситься інформація обов'язкових законодавчих актів, договірних документів, аналізів, досліджень і проектів. Внутрішня інформація – це перш за все технологічна, виробнича та адміністративна документація, встановлені виробничі завдання і внутрішні розпорядження підприємства.

В умовах ринкової економіки рух матеріального потоку неможливо уявити без інформаційного і фінансового забезпечення. Тому роль фінансових і інформаційних потоків постійно зростає, а їх взаємозв'язок посилюється.

Незважаючи на нерозривність матеріальних, інформаційних і фінансових потоків все ж існує проблема їх синхронності під час просування. Ця проблема може виникнути у зв'язку з несвоечасністю погашення заборгованостей і несвоечасним надходженням інформаційних потоків, що призводить до порушення ритму логістичної системи.

Основною метою фінансового обслуговування матеріальних потоків є забезпечення його руху за допомогою фінансових ресурсів в необхідних обсягах, в відповідні терміни, з використанням найбільш ефективних джерел фінансування. Отже, кожному матеріальному потоку відповідає єдиний фінансовий потік, але матеріальний і фінансовий потоки мають протилежний зміст, проте прямолінійність фінансового потоку можлива за умови оплати безготівковим розрахунком.

Узагальнення різних поглядів вчених [1-3] і вивчення літературних джерел дозволило погодитися з тим, що інформаційне забезпечення є основою процесу прийняття обґрунтованих рішень. Отже, таке забезпечення має базуватися на сучасних інформаційних технологіях і відповідній системі науково-технологічної та економічної інформації.

Проблеми, що виникають в процесі управління, характеризуються великою складністю і високою відповідальністю, рішення яких можна полегшити за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Традиційний підхід управління підприємством передбачає наявність системи управління в кожній підсистемі і свої критерії ефективності. При логістизації функції кожного підрозділу пов'язані між собою, утворюючи при цьому єдину систему у вигляді наскрізного ресурсного потоку.

Логістичне управління орієнтоване на ефективне використання ресурсів підприємства і обґрунтоване формування логістичних потоків за оптимальними критеріями.

Таким чином, враховуючи, що сучасні умови господарювання орієнтують діяльність суб'єктів ринку на задоволення попиту споживача, а вимоги споживача зводяться до виконання «шести правил логістики» можна зробити висновок, що створення служб логістичного управління є необхідністю, де основною метою їх створення є розробка системи управління потоковими процесами.

Література:

1. Окландер М.А. Логістична система підприємства: Монографія. / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312с.
2. Чабан Е.А. Принципы формирования логистического процесса управления промышленными предприятиями / Е.А. Чабан // Рівне: Вісник УДУВГП, Випуск 1 (20), 2003. – С. 631-635.
3. Павліха Н. Особливості організації логістичної системи управління потоками відходів у регіоні / Н. Павліха, І. Скороход // Науково-практичний журнал «Регіональна економіка» № 3 (29), 2003. – С. 208-216.

Тастекеев Д.Т.

докторант Программы DBA

Бизнес-Школа IBS , Университет Нархоз, г. Алматы, Казахстан

КОУЧИНГ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

В современных условиях одним из наиболее эффективных технологий ведения бизнеса является коучинг. Во всем мире коучинг признан наиболее эффективным и современным инструментом профессионального и личностного развития, повышающий эффективность и активизирующий потенциал внутри человека.

Технология коучинга появилась в нашей стране совсем недавно. В то же время принятие коучинга как способа управления персоналом, по мнению его сторонников, в перспективе может иметь широкое практическое применение во многих казахстанских компаниях. Пока еще далеко не каждая организация готова принять коучинг как стиль управления. Прежде всего это зависит непосредственно от топ-менеджеров организации: какие цели они ставят перед собой и каким видят дальнейшее развитие фирмы. Если они хотят добиться хороших результатов в будущем, то должны понять, что авторитарный стиль в этом не поможет, а демократический и либеральный также имеют ряд ограничений [1].

Коучинг может способствовать влиянию на формирование внутренней заинтересованности как у управленческого персонала, так и у работников компании, повышению их лояльности по отношению к организации.

Современное управление в стиле коучинга - это взгляд на сотрудников, как на огромный дополнительный ресурс предприятия. Коучинг сочетает в себе информирование, консультирование и простое человеческое общение, и направлен на увеличение эффективности персонала посредством получения им новых способностей и навыков. Практическая модель применения коучинга представляет собой последовательность действий, обозначаемую аббревиатурой GROW, что в переводе на русский язык - «РОСТ» (рисунок 1):

– Goal - постановка цели;

- Reality — анализ реалности;
- Options — поиск возможностей к действиям;
- Will — воспитание воли к действию.

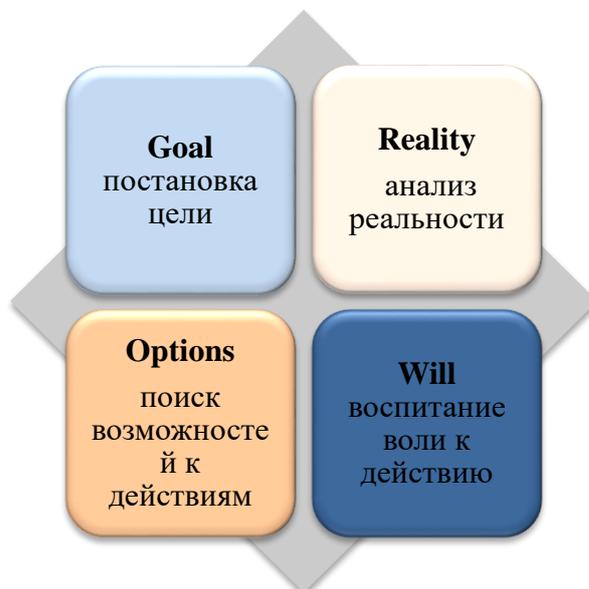


Рисунок 1 – Модель GROW

Ключевыми задачами коучинга являются:

Обозначение целей и задач: расстановка приоритетов и целевых ориентиров;

Анализ текущей ситуации: определение существующих ресурсов и наличие ограничений;

Определение препятствий на пути к поставленному результату;

Выработка новых и анализ существующих возможностей для преодоления существующих барьеров;

Определение оптимального варианта действий и составление плана

Большинство исследователей отмечают, что для успешного коучинга необходимо выполнение следующих условий (рисунок 2):

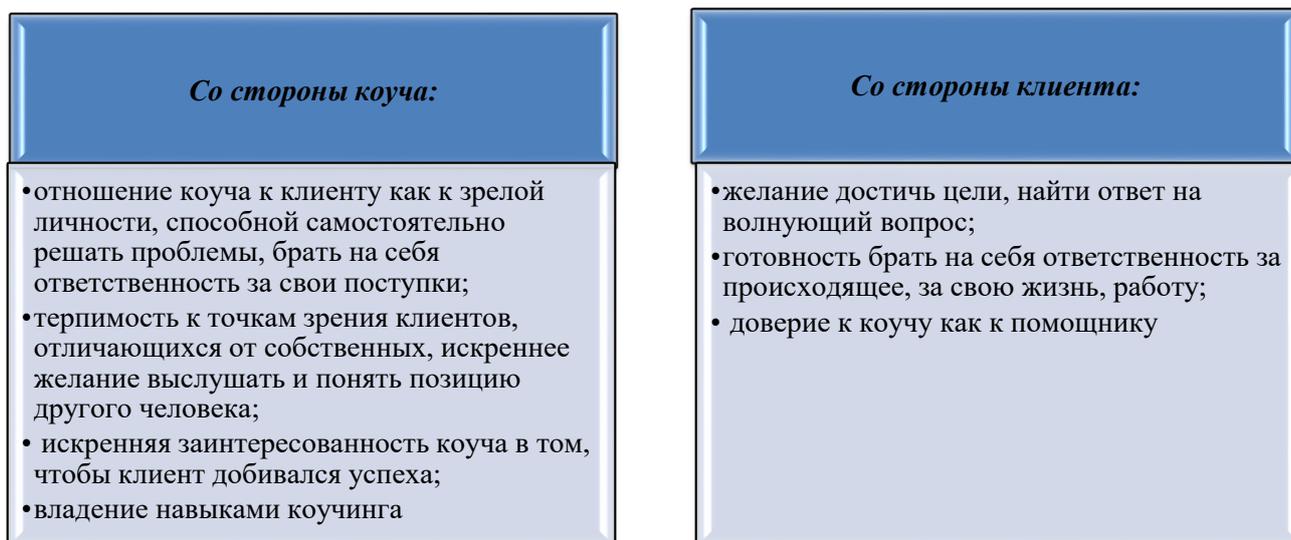


Рисунок 2- Условия для реализации коучинга

Мировая практика показала, что внедрение программы бизнес-коучинга в среднем обеспечивала компаниям в разы больший доход от вложенных в управленческий бизнес-коучинг инвестиций. Исследование 2001 года стало первым исследованием доказавшим влияние коучинга руководителей на развитие бизнеса. Данные исследования показали, что реализованные разновидности программы коучинга в среднем обеспечивали в 5,7 раз большую прибыль, по сравнению с вложенными в управленческий коучинг инвестиций. В денежном эквиваленте, по данным руководителей, которые произвели оценку результатов коучинга, доход составил более \$ 100 000. Компании, практикующие применение коучинга для своих руководителей, отмечали улучшения в: производительности труда (отметили 54% руководителей); качестве работы (49%); организационном управлении (47%); клиентском обслуживании (41%); снижении жалоб на произведенную продукцию от потребителей (36%); отсутствии текучки руководящего состава, к которым применялся коучинг (29%); снижении издержек (24%); доходности (23%). По итогам применения данного инструмента руководители отметили улучшения в: рабочих отношениях с непосредственными подчиненными (78%); рабочих отношениях с руководством (72%); работой в команде (68%); трудовыми отношениями с коллегами (64%); удовлетворенности трудовой средой (62%); уменьшении конфликтных ситуаций (53%); приверженности компании (45%); работе с клиентской базой (38%) [2].

Итак, конечный результат управления (обучения) с использованием технологии коучинга можно кратко сформулировать следующим образом:

- 1) высокая продуктивность;
- 2) уверенный в себе персонал;
- 3) повышение качества жизни на рабочем месте;
- 4) высвобождение времени менеджера;
- 5) снижение стресса для всех участников;
- 6) лучшее обслуживание клиентов [3].

Таким образом, коучинг- это постоянное целенаправленное сотрудничество, которое оказывает помощь сотрудникам достигать максимальных результатов в своей профессиональной и личной жизни. С помощью данного процесса сотрудники улучшают качество жизни, повышают свой КРІ и углубляют свои профессиональные знания.

Именно коучинг является наиболее эффективным и оптимальным по затратам способом «заточки» кадров под специфику компании, особенности ведения бизнеса и позволяет в более короткий срок получить высокие результаты.

Литература

1. Кларин, М. В. Корпоративный тренинг, наставничество, коучинг : учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / М. В. Кларин. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 288 с.
2. Технология коучинга как инструмент управления персоналом https://studref.com/318389/medzhment/tehnologiya_kouchinga_instrument_upravleniya_personalom
3. Бардаков С.А., Бувальцева В.И. Коучинг-как инструмент совершенствования системы управления персоналом на предприятиях в современных условиях экономического развития <https://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005-139.pdf>

проф. Соляник Л.Г., Валусьва К.Д.
НТУ «Дніпровська політехніка», Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Вивчення наукових джерел дозволяє встановити, що нині сформувалося два основних підходи до розуміння сутності інноваційного розвитку:

- предметно-технологічний, або орієнтований на науковий результат, при якому інноваційний розвиток розглядається як кінцевий результат наукової чи науково-технічної діяльності;

- функціональний, який пов'язує інноваційний розвиток із функціями створення, впровадження, поширення нововведень, реалізації інноваційних проектів тощо [1].

Інновації дають поштовх для економічного, технологічного, політичного, екологічного та соціального розвитку суспільства. Розроблення нових методів та підходів до вивчення інноваційної діяльності, впровадження нових принципів інноваційного розвитку, а також визначення внутрішньої проблематики в організації, яка стримує упровадження інновацій, є необхідними передумовами розвитку ефективної та прибуткової діяльності підприємств та економіки держави в цілому, це є основою успіху будь-якої країни, галузі та підприємства. [2].

В Україні інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, не охоплює всі ланки інноваційного процесу і не має системного підходу до забезпечення відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності. Від даних елементів залежить конкурентоспроможність будь-якого сучасного підприємства малого чи середнього бізнесу. Для належного успіху швидке реагування на ринкові тенденції, що постійно змінюються, є недостатнім, проте використання нових технологій, їх упровадження, стратегічна та інноваційна співпраця мають стати рішучими елементами основи для побудови ефективної та високотехнологічної економіки.

Дослідити проблеми інноваційного розвитку країни можна за допомогою статистичного аналізу джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств [4] (рис. 1).

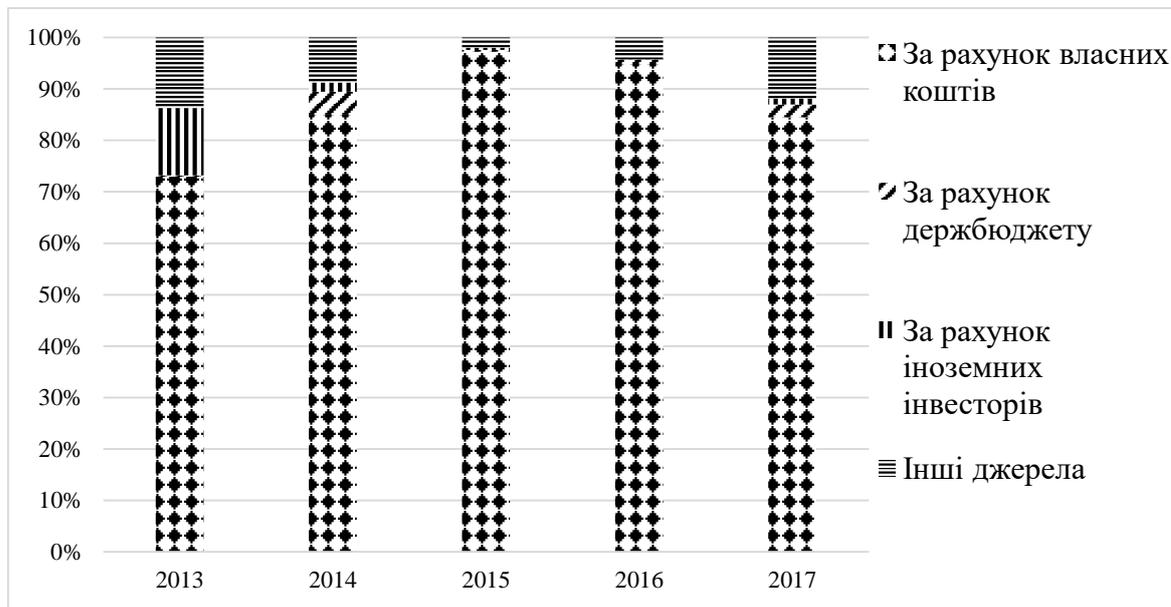


Рис.1. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств

Результати аналізу свідчать, що доля фінансування з боку держави є критично малою, то ж, доречним було б здійснити належну державну стратегію розвитку та фінансування, зокрема.

Розвиток інноваційного підприємництва є одним з важливих конкурентних переваг країн ЄС. Виходячи з європейського досвіду, можна спостерігати, що інноваційний розвиток, насамперед, потребує спеціальних заходів державної політики. Адаптація вітчизняної системи підтримки до європейської моделі дозволить розраховувати на участь партнерів в реалізації європейських програм науково-технологічного та інноваційного розвитку. Зокрема, за підтримки ЄС можуть відбуватися [3]:

- фінансування інноваційного процесу у широкому значенні, тобто починаючи науковою розробкою і закінчуючи виготовленням дослідних зразків на практиці;
- здійснення державних закупівель інноваційної продукції;
- надання державних грантів для малих і середніх підприємств на освоєння інноваційної продукції (товарів або послуг) на пріоритетних

технологічних напрямках, залучення до фінансування таких грантів коштів міжнародних програм (зокрема, європейських Horizon-2020 і COSME);

- формування ряду довгострокових кредитних програм по фінансуванню інноваційних проектів малого бізнесу, які будуть здійснюватися державними банками, при цьому важлива координація з технологічними пріоритетами програми відродження промисловості ЄС;

- нормативно-правова та організаційна підтримка;

- надання правової та консультаційної підтримки капіталізації інтелектуальної власності, створеної науково-технічними колективами і суб'єктами підприємництва;

- участь у створенні нових інформаційних систем, освітніх проектів, технологій, системах.

Регулювання й підтримка малого підприємництва полягає, в основному, в розробці відповідної законодавчої й нормативної бази, організації спеціальних органів підтримки, розширенні доступу до фінансових ресурсів і інновацій, забезпеченні повної й своєчасної інформації, організації навчання працівників. Забезпечення раціонального використання економічного потенціалу розвитку малого підприємництва доцільно здійснювати на основі державної стратегії розвитку малого та середнього підприємництва.

Література

1. Найдюк В.С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств /В.С. Найдюк - Маркетинг і менеджмент інновацій, №3, 2013

2. Тюха І. В. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та на вітчизняних підприємствах /І. В. Тюха В. А. Кузнецова - Ефективна економіка, № 11, 2015

3. Евроассоциация и новые возможности для развития малого бизнеса в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/evroassociaciyai-novye-vozmozhnosti-dlya-razvitiya-malogobiznesa-v-ukraine-.html>

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Кудрин А.С., магистрант
Куттыбаева Н.Б., доктор PhD, старший преподаватель
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В работы нынешних компаний далеко не заключительное место стало исполнять представление о конкурентоспособности.

Под конкурентоспособностью компании общепринято осознавать его умение являться нужным и эффективным на рынке, конкурировать с соперничающими фирмами и приобретать более экономические выгоды согласно сопоставлению с фирмами-поставщиками идентичной продукции[1].

В целом конкурентоспособность оценка сложная и она может быть проявлена посредством комплекта характеристик. С целью установления положения, занимаемого экономическим типом в внутреннем и внешнем рынке следует осуществлять оценку его конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности, которую следует осуществлять фирмам, нередко случается сформирована в интуитивных чувствах, но, ее абсолютно возможно формализовать, изобразив диапазоном характеристик, которые, дают возможность реализовать саму оценку и дают возможность отметить тенденции увеличения конкурентоспособности посредством обнаружение оказывающих большое влияние условий.

Конкурентоспособность товара есть понятие вероятностное, и, при одинаковых ценах на товары аналогичного назначения, конкуренция между ними идет практически только по уровню качества. Но не объективного, фактического качества, а того качества, которое сложилось у покупателя в результате всех своих ощущений, в том числе под действием рекламы, моды, мнения знакомых, личности продавца и т.д. Всегда можно надеяться, что любой товар кто-то когда-то купит. Но когда речь идет о массовой продаже товаров, в силу вступают законы математической статистики, а они значительно усредняют ощущения покупателей, приближая в пределе величину субъективного качества к фактическому.

Конкурентоспособность товара - это такой уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными товарами на рынке.

Технические показатели товара определяются оценкой соответствия его технического уровня, качества и надежности современным требованиям, которые выдвигаются потребителями на рынке. Основные требования потребителей к техническим показателям находят отражение в национальных и международных стандартах [2].

Конкурентоспособность - важнейшая особенность товаров-конкурентов, базирующаяся на определенных принципах.

Комплексность конкурентоспособности товаров заключается в том, что при ее оценке должна учитываться совокупность критериев, определяющих особенности товаров - конкурентов.

Относительность конкурентоспособности предполагает сравнительный характер ее оценки, когда выбранные критерии одного товара сравниваются с критериями другого, товара, принятыми за базовые.

Социальная адресность конкурентоспособности определяется степенью удовлетворения с помощью товаров конкурентов потребностей конкретных социально ориентированных сегментов потребителей. Так, одни и те же товары могут обладать конкурентоспособностью для определенных потребителей и не обладать ею - для других. Например, дорогие престижные товары привлекательны для обеспеченных потребителей и не являются таковыми для малообеспеченных. Социальная адресность этих товаров и их конкурентоспособность будут неодинаковыми [3].

Конкурентоспособный товар - синтетический показатель, отражающий итоги многих слагаемых: эффективности работы конструкторских бюро; производственной деятельности предприятий, их смежников; работы внешнеэкономических организаций по реализации экспортных товаров на внешних рынках и т.д. Относительно содержания понятия «конкурентоспособность продукции» в научной литературе представлены разные точки зрения. Примером классического подхода к оценке конкурентоспособности товара служит идея сравнительных преимуществ.

Таблица 1. Методи оценки конкурентоспособности предприятий

Название метода	Отличительные черты методики	Положительное и отрицательное метода
<p>1. Матричные методы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - матрица БКГ; - матрица Портера; - матрица «Привлекательность рынка/конкурентоспособность» (так называемая модель GE/McKinsey); - матрица «Привлекательность отрасли/конкурентоспособность» (так называемая модель Shell/DPM); - матрица «Стадия развития рынка/конкурентная позиция» (так называемая модель Hofer/Schendel); - матрица «Стадия жизненного цикла продукции/конкурентная позиция» (так называемая модель ADL/LC) 	<p>Анализ наступает с возведения особой матрицы в конкретной концепции координат: по оси абсцисс откладывают темпы увеличения либо уменьшения размера продаж; в области оси ординат находится относительная часть, какой организация овладевает на рынке. В соответствии с данной методологией наиболее конкурентоспособными являются эти экономические субъекты, которые действуют в скорорастущем рынке и захватывают значительную его часть</p>	<p>Положительное: гарантирует правильность оценки. Отрицательное: никак не предоставляет возможность сделать анализ причин сложившейся обстановки, чем усложняется процедура исследования административных решений, помимо этого данные способы требуют присутствия четкой маркетинговых сведений, а это сопряжено с необходимостью проведением таких изучений.</p>

<p>2. Методы, которые базируются в процедуре оценивания конкурентоспособности изготавливаемого предприятием продукта либо оказываемой услуги</p>	<p>Основная концепция подобных методов в том, то что конкурентоспособность компании и продукта пребывают в непосредственной связи, т.е. с увеличением конкурентоспособности продукта увеличивается и конкурентоспособность компании. С целью определения конкурентоспособности продукта имеют все шансы быть применены рекламные способы, многих из них направлено на установление соотношения стоимость – качество. При расчете показателя конкурентоспособности согласно любому типу изготавливаемого продукта применяются финансовые и параметрические индексы конкурентоспособности</p>	<p>Положительное: методы базируются на оценке одной из основных элементов конкурентоспособности фирмы– это конкурентоспособность изготавливаемого ей продукта либо услуги. Отрицательное: не предоставляет абсолютного понятия о сильных и слабых сторонах в работе компании, поскольку конкурентоспособность фирмы подменяется конкурентоспособности товара и не включает прочие характеристике его работы</p>
<p>3. Методы, в базу которых возложена концепция результативной конкурентной борьбы</p>	<p>Концепция результативной конкурентной борьбы заключается в том, то что наиболее конкурентоспособными считаются те фирмы, в которых наиболее наилучшим способом налажена деятельность абсолютно всех подразделений и отраслей. При этом считается, то что в результативность функционирования каждый из отраслей оказывает воздействие полный комплекс условий – ресурсов компании. И анализ производительности работы любой из структур предполагает оценку эффективности применения ими данных ресурсов. Все без исключения сформулированные в ходе заблаговременного рассмотрения возможности фирмы по достижению конкурентоспособных преимуществ в последующем походят оценку специалистами с точки зрения существующих ресурсов</p>	<p>Положительное: учёт разных компонентов работы фирмы. Отрицательное: в основу методики возложена концепция о том, что уровень конкурентоспособности фирмы можно определить посредством простого сложения возможностей компании к достижению конкурентоспособных преимуществ. Однако совокупность различных компонентов такого рода непростой концепции как предприятие, чаще в целом, никак не приводит к тому же итогу, равно как и вся концепция в полном</p>

<p>4. Методи, базирующиеся в едином подходе к оценке</p>	<p>В соответствии с данной методом общепринято рассматривать, то что конкурентоспособность компании это значение интегральное по отношению к текущей конкурентоспособности и конкурентноспособному потенциал у.</p>	<p>Положительное: предоставляет право учесть не только существующий уровень конкурентоспособности фирмы, а совместно с этим и его будущую вероятную динамику. Отрицательное: в процессе установления нынешней и возможной конкурентоспособности применяются методы, пересмотренные ранее, а это означает, то что и недочеты этих раскладов переходят в этот</p>
--	---	---

Матричные методы оценки считаются довольно элементарными и предоставляют наглядность данным. Более этого они базируются в анализе процесса конкурентной борьбы в эволюции и в случае наличия правдивых данных предоставляют вероятность реализовать довольно высококачественный анализ конкурентноспособных позиций.

Методы, которые основываются в проведении оценки конкурентоспособности продукта, объединяют с помощью определения «успешного пользования» конкурентоспособность компании и конкурентоспособность продукта. Считается, то что конкурентоспособность больше, чем больше качество продукта и меньше его цена. Из числа позитивных качеств этих методов можно охарактеризовать: несложность и показательность выполнения оценки. Однако вместе с этим они не предоставляют полного понятия о сильных и слабых сторонах в деятельности компании [4].

Рассмотрим методы, которые основываются на концепции результативной конкурентной борьбы. В соответствии с ней наиболее конкурентоспособными являются компании, в которых лучшим способом налажена деятельность абсолютно всех подразделений и отраслей. Анализ производительности работы каждый такого рода структуры предполагает оценку производительности использования ею ресурсов. Подобная технология оценивания применяется более всего в оценке индустриальных компаний и содержит все наиболее значимые оценки хозяйственной деятельности, за

исключением повторение конкретных характеристик, предоставляет возможность сформировать единый вид конкурентноспособного положения компании в внутреннем и внешнем рынке стремительно и точно.

Реализация комплексных методов оценивания конкурентоспособности компании выполняется с применением метода интегральной оценки. Данный метод содержит 2 элемента: во-первых, аспект, определяющий уровень удовлетворение нужд покупателя, во-вторых, аспект эффективности изготовления. Позитивной особенностью данного способа возможно охарактеризовать несложность исполняемых расчётов и возможность конкретно толковать итоги. Вместе с этим, значимым минусом считается неполноценная оценка работы компании.

Выбор лучшей методики оценки. Реализовав исследование созданных на сегодня методов оценивания степени конкурентоспособности компании, мы подошли к заключению, то что не существует безупречной с абсолютно всех краев методики комплексного оценивания конкурентоспособности компании. Выделенные недочеты существующих раскладов к оцениванию конкурентоспособности компаний обуславливают сильно узкие способности фактического использования огромной их части. К примеру, от метода, с помощью которого, выполняется анализ конкурентоспособности компании непродуцированной области, значительно находится в зависимости безопасности полученных итогов, легкость их идентификации и способности последующего использования [5].

Для правильной оценки и последующего увеличения конкурентоспособности компании создано большое число способов, которые имеют все шансы использоваться равно как по отдельности, так к примеру и вместе, в зависимости от вопросов, установленных пред началом выполнения оценки. Разнообразии существующих на сегодняшний день методов предоставляет возможность выбрать более продуктивный и легкий способ оценивания для любой определенной компании.

Литература

1. Куатова Д.Я. «Экономика предприятия». Учебное пособие,- Алматы: «Экономика». 2014-352 с.

2. Легостаева А.А. Экономика менеджмента качества: Учеб.пособие. – Караганда,(15-19 с)
3. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» 31 января 2017 г.
4. Кенешева Г. А. Организация бизнеса. Учебное пособие - Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза. - Караганда, 2016.-146с.
5. Бородин К.Г. Конкурентоспособность в рыночной экономике. М.: Теис, 2205. - 125 с

К.е.н. Попов М.О., к.т.н. Проскурня О.М.

Національний технічний університет «ХПІ», Україна

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ПРОМИСЛОВИХ СУБ'ЄКТАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних ринкових умовах ефективно управління підприємницькою діяльністю на промислових суб'єктах господарювання є вкрай актуальним питанням. Особливого загострення в нашій країні воно набуває сьогодні, що визвано такими передумовами, як:

технологічні прориви, що вимагають прогнозування нових виробничо-технологічних можливостей;

насичення ринку товарів і послуг, що призвело до посилення конкуренції й ускладнення попитів споживачів;

почався процес глобалізації ринків і виникнення транснаціональних корпорацій, здатних впливати на ринок аж до його розподілу [1].

З огляду на вищезазначене, менеджменту підприємств необхідно проявити рішучі дії та гнучкість з метою адаптації до відповідних умов. Основним дієвим напрямом, на нашу думку у такій ситуації, стане перегляд насамперед інструментарію стратегічного управління.

Ключовими перевагами стратегічного менеджменту щодо забезпечення системи ефективності управління підприємницькою діяльністю будуть наступні:

стратегічний менеджмент забезпечує загальне розуміння того, для чого функціонує організація і приймаються певні управлінські рішення (це дозволяє зрадити єдину спрямованість діяльності всіх підрозділів і персоналу організації для досягнення її стратегічних цілей);

стратегічний менеджмент покликаний забезпечити не поточний успіх організації, а її постійний розвиток в умов нестабільності зовнішнього середовища й жорсткої конкуренції;

стратегічний менеджмент дозволяє об'єднати рішення керівників усіх рівнів управління, пов'язаних зі стратегією;

стратегічний менеджмент забезпечує можливість оцінювати альтернативні варіанти використання ресурсів, тобто розумно переносити ресурси в стратегічно обґрунтовані та ефективні проекти;

стратегічний менеджмент створює середовище, яке заохочує активне керівництво організації, а не пасивне реагування на зміну ситуації;

у стратегічному менеджменті використовуються найновіші і прогресивні розробки [2].

Слід зазначити, що стратегічний менеджмент – це обґрунтування і вибір перспективних цілей розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності, їх закріплення в довгострокових планах, розробка цільових програм, що забезпечують досягнення поставлених цілей.

Серед ключових функцій стратегічного менеджменту доцільно виокремити такі [3,4]:

планування стратегії;

організація виконання стратегічних планів;

координація дій по реалізації стратегічних задач;

мотивація щодо досягнення стратегічних результатів;

Контроль за процесом виконання стратегії.

Таким чином, на підставі вищесказаного можна дійти висновку, що в умовах економічної нестабільності та зростаючої конкуренції, підвищення ефективності функціонування й подальший динамічний розвиток промислових підприємств, може бути досягнутий за рахунок удосконалення інструментарію стратегічного управління.

Література:

1. Спасская Г.Л. Преимущества стратегического подхода к управлению организацией / Г.Л. Спасская, М.Ю. Спасская // Статистика, учет и аудит. – Алматы : Учреждение «Алматинская Академия Экономики и Статистики». – 2014. – № 54. – Том: 3. – С. 50-54.

2. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент : Курс лекций. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2001.– 287 с.

3. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства : методологія, механізми, моделі : моногр. / О. В. Раєвнева. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.

4. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. Издательство Бином, 2005. – 544 с.

Докторант Нурпеисова А.

*Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Казахстан*

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На любом предприятии бюджетный процесс начинается с разработки проекта сводного бюджета. При этом оценивается производственная программа, ее количественные и качественные параметры, анализируется изменение кредитной и ценовой политики, определяется производственный потенциал предприятия на основе анализа использования активов, применения новых технологий и производимых видов продукции. После этого проект бюджета проходит процедуру согласования и утверждения высшим органом управления. По итогам бюджетного периода проводится анализ исполнения бюджета, выявляются отклонения от запланированных показателей, объясняются причины изменений, принимаются необходимые управленческие решения [1].

Необходимо отметить, что при составлении бюджета используют две его формы – фиксированный бюджет (традиционная форма) и гибкий бюджет. Отличительной особенностью фиксированного бюджета является то, что цифровые показатели рассчитываются и утверждаются до начала планируемого периода и не пересматриваются. При гибком бюджете изменения могут вноситься на любом этапе развития предприятия. В то же время отдельные организации используют обновляемые или «скользящие» бюджеты. Суть подобного бюджета заключается в том, что после составления годового бюджета по истечении первого планового квартала производится планирование еще на один квартал. В таком случае предприятие может оперативно учитывать изменения внешней среды, предпринимать корректирующие меры в соответствии с уточненными целями, менять в зависимости от достигнутых результатов. Это приводит к тому, что прогнозы доходов и расходов становятся более точными, а плановый период остается неизменным.

При текущем финансовом планировании или бюджетировании составляются следующие финансовые планы:

1. Прогноз объемов реализации
2. Баланс доходов и расходов
3. Прогнозный баланс активов и пассивов
4. План формирования и использования финансовых ресурсов
5. Расчет точки безубыточности, т.е. пределы рентабельности
6. План поступления и использования денежных средств

В современной экономической литературе имеются различные точки зрения относительно классификации методов и моделей финансового планирования. При этом следует иметь в виду, что под методами финансового планирования понимаются установленные способы расчета экономических характеристик компании. Одна из классификаций, имеющих в экономической литературе, представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Модели и методы финансового планирования

Метод	Модель финансового планирования		
	Разработка финансового раздела бизнес-плана	Бюджетирование	Составление финансовых документов
Прогноз объемов продаж	+	+	+
Баланс денежных доходов и расходов	+	-	-
Бюджет дополнительных вложений капитала	-	+	-
Составление таблицы доходов и расходов	-	-	+
Определение потребностей во внешнем финансировании	-	-	+
Процент от продаж	-	-	+
Расчет точки безубыточности	+	-	+
Примечание – составлено автором на основе [2]			

Вместе с тем, в практике финансового планирования применяют и другие методы, перечень которых постоянно расширяется. Дело в том, что в практику

финансового планирования внедряются не только методы, используемые во внутрифирменном планировании, но и также методы из других экономических наук.

На основе анализа экономической литературы в области финансового планирования проведена систематизация данных методов. Так, в процессе реализации финансового планирования на практике могут применяться методы, показанные на рисунке 1. Охарактеризуем некоторые из них.

1. Метод экономического анализа. Анализ заключается в сопоставлении плановых и отчетных данных для выявления отклонений. После чего устанавливаются причины отклонений, разрабатываются корректирующие управленческие мероприятия с целью их устранения. Такой анализ позволяет понять основные тенденции, закономерности и определить внутренние резервы предприятия. Для проведения экономического анализа обрабатывается большой объем первичных данных.

2. Нормативный метод. На предприятии предварительно устанавливаются нормы и финансовые нормативы, с помощью которых определяется необходимость тех или иных экономических ресурсов. Например, такими нормативами могут быть: нормы амортизационных отчислений, ставки налогов, ставки тарифных сборов и вкладов, нормативы необходимости оборотных средств. Для создания нормируемой системы следует придерживаться таких принципов как прогрессивность, обоснованность, комплексность, гибкость и динамичность, сопоставимость, автоматичность.

3. Балансовый метод. Благодаря этому методу появляется возможность объединить действительную необходимость в экономических ресурсах и имеющиеся экономические средства. В связи с чем целью балансового метода становится достижение равновесия между доходами и отчислениями.

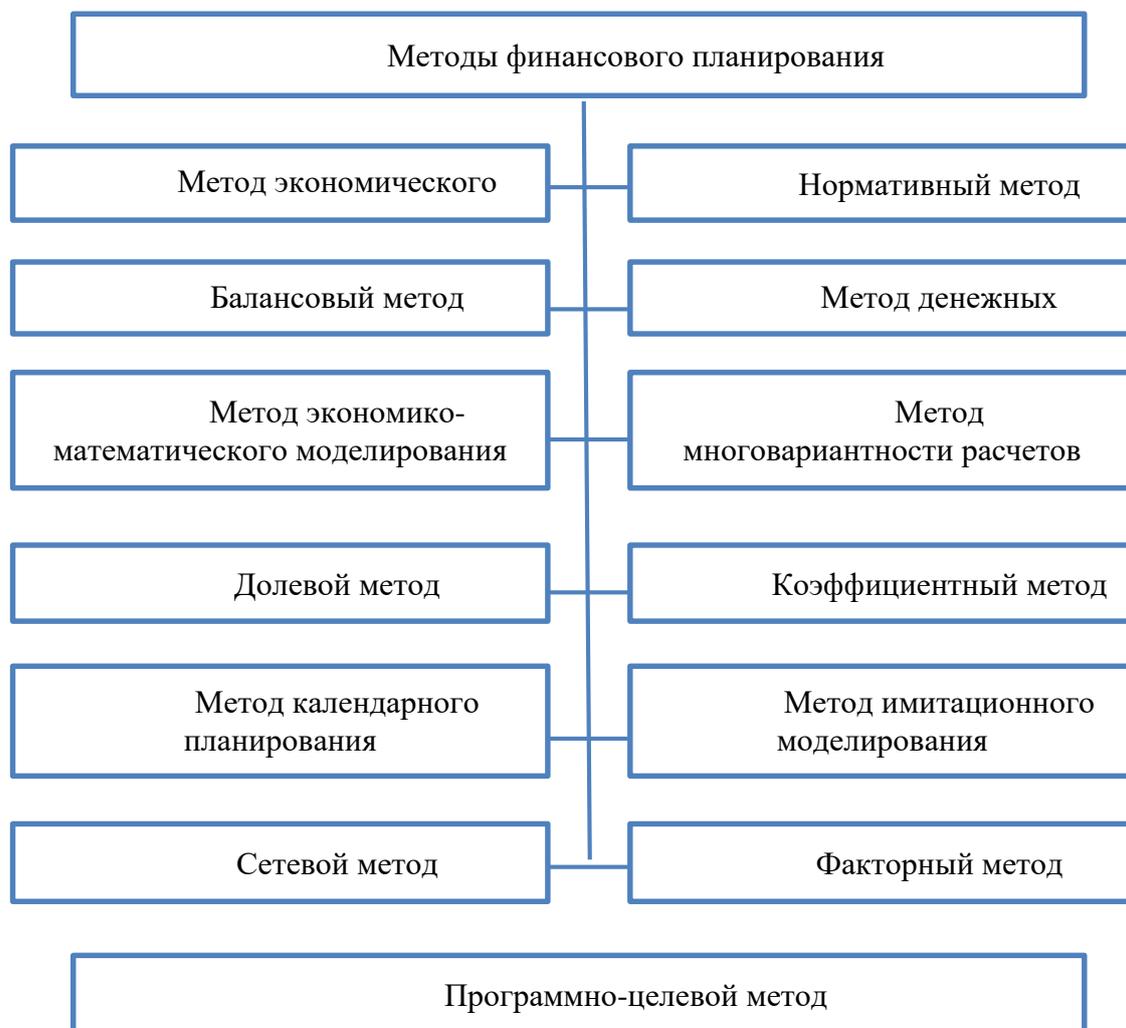


Рисунок 1 - Методы финансового планирования

4. Метод денежных потоков. Данный метод является универсальным при составлении финансовых планов; он служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов. Теория прогноза денежных потоков основана на ожидании поступления средств на определенную дату и планировании всех издержек и расходов. Следует заметить, что метод дает намного больше полезной информации, чем метод балансовой сметы [3].

5. Метод экономико-математического моделирования. С помощью данного метода определяются количественные выражения связующих экономических характеристик.

Экономико-математическая модель включает в себя 5 стадий:

1) изучение динамики финансового показателя за определенный период; выявление условий, оказывающих наибольшее влияние на изменение динамики;

- 2) расчет модели функциональной зависимости финансового показателя от первостепенных факторов;
- 3) формирование различных видов плановых значений экономического показателя;
- 4) анализ перспективных значений экономического показателя; оценка данных значений экспертами;
- 5) утверждение экономического планового заключения; выбор наиболее подходящего варианта.

6. Метод многовариантности расчетов. С помощью данного метода формируются виды плановых характеристик. Далее из всех имеющихся альтернатив осуществляется выбор наиболее оптимального варианта. При этом придерживаются таких критериев отбора как: наибольший размер дохода; минимальный период оборачиваемости оборотных средств; минимум издержек от финансовых рисков; минимальная цена вложенных денежных средств; увеличение конкурентоспособности организации; наибольшая эффективность собственных денежных средств и активов.

7. Долевой метод. На основе этого метода формируется удельный вес затрат в совокупном объеме поступлений. Благодаря ему появляется возможность уменьшить до минимума расходы компании в ходе реализации финансового плана [4].

8. Коэффициентный метод. Данный метод используют для корректировки базовых значений. К примеру, определив потребность в оборотных средствах, предприятие может корректировать ее с помощью выведенного коэффициента, а не рассчитывать все заново. Отсюда ясно, что метод может применяться только тогда, когда имеется реальный расчет потребности в оборотных средствах.

9. Метод календарного планирования. Этот метод применяют при разработке бизнес-плана инвестиционного проекта; он показывает последовательность выполнения запланированных работ, время начала и завершения работ. Календарное планирование реализации проекта отображается на графике Ганта, т.е. работы по видам и времени их осуществления отображаются графически. Кроме того, к методам календарного планирования относятся метод PERT и метод критического пути.

10. Метод имитационного моделирования. Метод основан на написании компьютерной модели, которая помогает решать комплексные задачи и проблемы предприятия путем экспериментального анализа.

Литература:

1 Платонова Н.А. Финансовое планирование и бюджетирование: учебное пособие. – М.: Вузовский учебник; НИЦ ИНФРА-М, 2016

2 Соломахина Е.В. Финансовое планирование на российских предприятиях // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2016. – № 6

3 Четверов В.С. Методы финансового планирования // Молодой ученый. – 2015. - № 3

4 Лаенко О.А. Методы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях // Вестник Прикамского социального университета. – 2016. - № 2

Докторант Нурпеисова А.

*Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Казахстан*

ИНФРАСТРУКТУРА И ВИДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

За последнее время экономика стран постсоветского пространства пережила два противоположенных подхода к проблеме финансового планирования. Как известно, до конца 80-х годов XX века считалось, что планирование является основой организации социально-экономической жизни, главным инструментом экономической политики государства. Отказ от плановых методов организации деятельности стал одной из причин глубоких кризисных явлений в экономике страны. Во многом это объяснялось ориентацией на западную общественную мысль, которая отрицала возможность планирования национальной экономики. Полагалось, что рынок способен регулироваться сам по себе.

Второй подход состоял в том, что к концу 90-х годов XX века на самом высшем уровне государственного управления сформировалось понимание целесообразности использования планирования. Следует заметить, что в конце XX века в развитых странах государственное регулирование превратилось в неотъемлемую часть рыночного хозяйства, а различные формы прогнозирования и программирования получили широкое распространение за счет внедрения в практическую деятельность. Однако внедрение технологий и методов планирования развитой экономики в казахстанскую практику, не адаптированных к отечественным условиям, зачастую оказывалось затратным и неэффективным. При этом многие аспекты планирования, которые можно бы было применить на практике, оказались недостаточно разработанными [1].

Финансовое планирование выступает основным элементом управления финансами в современных условиях Казахстана. Необходимость изучения финансового планирования обусловлена высокой подвижностью финансово-экономических процессов, происходящих в стране. Основной целью финансового планирования является точное определение будущих расходов и доходов, позволяющих обеспечить деятельность государства и

предприемателских структур. Финансовое планирование реализуется благодаря разработке системы мероприятий, обеспечивающих развитие экономических субъектов необходимыми финансовыми ресурсами.

Инфраструктура финансового планирования включает в себя 4 основных блока, представленных на рисунке 1:

1. Аналитический блок. Данный блок подразумевает наличие регламентированной методологии и методики подготовки финансового плана

2. Информационный блок. Его необходимость объясняется потребностью в сборе внутренней и внешней информации, которая может оказать влияние на итоговые показатели плана

3. Организационный блок. Этот блок предполагает наличие организационной структуры управления с четко регламентированными функциями и областью ответственности

4. Программно-целевой блок. Данный блок ориентирован на автоматизацию всего процесса с целью оптимизации материально-технических затрат.

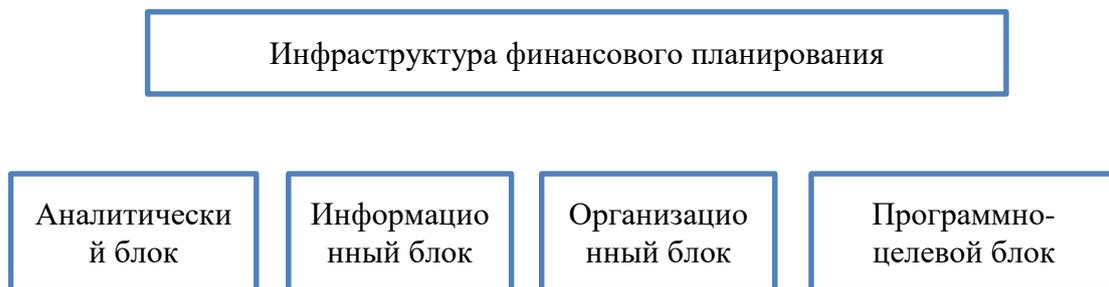


Рисунок 1 - Составляющие инфраструктуры финансового планирования

Классификация видов финансового планирования в зависимости от тех или иных признаков представлена на рисунке 2. Рассмотрим более подробно некоторые из них.

Долгосрочное планирование используется в большинстве крупных компаний. Оно включает в себя среднесрочное и краткосрочное планирование. Как правило, долгосрочный план охватывает трех- и пятилетний периоды времени. Главными областями долгосрочного планирования являются организационная структура предприятия, производственные мощности, капитальные вложения, финансовые ресурсы.

По уровню планирования различают стратегическое и тактическое планирование. Стратегическое планирование представляет собой планирование деятельности предприятия, которое опирается на человеческий потенциал как на основу организации. Оно ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения на предприятии, отвечает вызовам со стороны внешнего окружения, дает возможность развивать конкурентные преимущества. В результате компания не только выживает в условиях жесткой конкуренции, но вместе с тем достигает своих целей в долгосрочной перспективе [2].

Тем не менее, для стратегического планирования характерна определенная степень неопределенности, временная ориентация процесса и определенный горизонт планирования. При этом под тактическим планированием понимается принятие решения о том, как должны распределяться ресурсы предприятия для достижения стратегических целей.

По уровню структурной иерархии объекта планирования различают общефирменное планирование, планирование деятельности бизнес-единицы или подразделения. Внутрифирменное планирование дает возможность рассматривать множество взаимосвязанных экономических, социальных, организационных, инвестиционных, управленческих и других проблем в качестве единой целостной системы. Как свидетельствует передовой зарубежный опыт управления производством, эффективным средством устранения многих ограничений является оптимальный внутрифирменный план [4].

По степени детализации плановых решений финансовое планирование делится на агрегированное и детализированное планирование. Агрегированное планирование представляет собой объединение нескольких видов ресурсов и показателей программ в общие сводные показатели и группы.

К текущему планированию применяют два основных подхода – централизованный и децентрализованный. Централизованное планирование означает планирование «сверху вниз». Иными словами, планы утверждает высшее руководство компании, после чего они «спускаются» в отделы и подразделения. В случае децентрализованного планирования предложения по планированию деятельности подаются снизу вверх. В современной практике управления приоритет отдается децентрализованным методам планирования. Но

подобный подход требует дополнительных усилий по согласованию целей, особенно между руководящим составом и исполнителями.

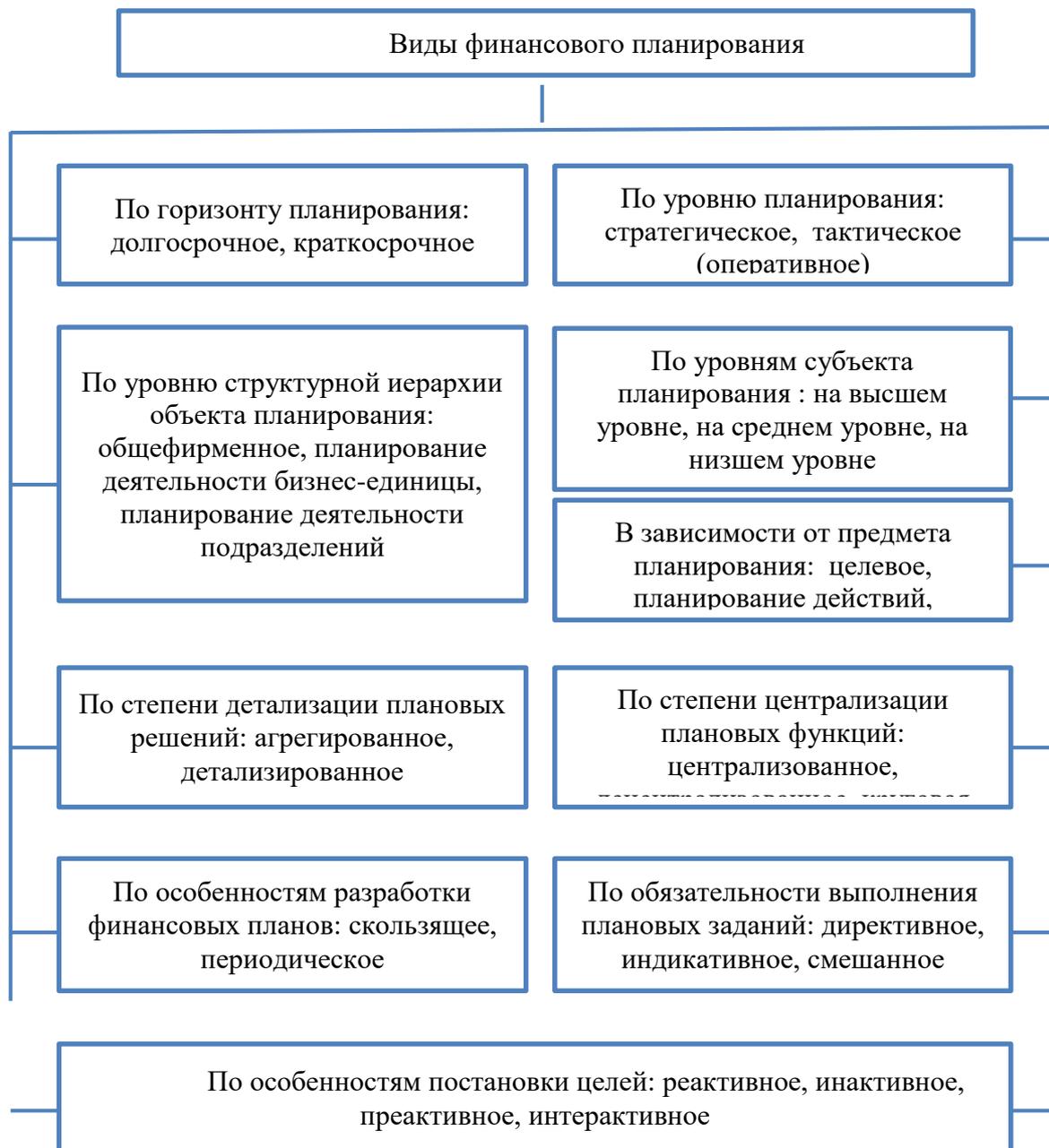


Рисунок 2 - Виды финансового планирования

Примечание – составлено автором на основе [3]

По особенностям постановки целей различают реактивное, инактивное, преактивное и интерактивное планирование. Реактивное направление по-другому называют «возврат к прошлому», поскольку все проблемы исследуются с точки зрения их возникновения и развития в прошлом. Планирование

осуществляется по принципу «снизу вверх». Правда, при этом не учитываются нынешние обстоятельства и возможные изменения в будущем. Инактивное планирование нацелено только на приспособление к настоящему; сложившиеся условия воспринимаются как удовлетворительные. Поэтому руководство компании не стремится к каким-либо серьезным изменениям. Большая часть времени тратится на сбор и первичную обработку фактов выполнения или невыполнения планов. Такое планирование дает положительные результаты только при стабильных, благоприятных условиях [5].

Преактивное планирование означает высшую степень активности, ориентируется преимущественно на будущие изменения. При таком планировании усилия концентрируются на поиске оптимальных решений. Поэтому из нескольких вариантов развития выбирается наиболее оптимальный с экономической точки зрения вариант. Интерактивное планирование основывается на принципе участия и максимальной мобилизации творческих способностей работников организации. Целью подобного планирования является проектирование будущего, которое должно быть спланировано со стопроцентной вероятностью. Очевидно, что в реальной жизни такое практически не достижимо, что делает интерактивное планирование скорее идеально теоретическим, чем практическим

Литература:

- 1 Бондаренко Т.Г. Необходимость финансового планирования в условиях современной экономики // Инновационная наука. – 2017. - № 2
- 2 Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. Учебник. – М.: Экономика, 2015
- 3 Вайс Е.С., Васильцова В.М. Планирование на предприятии (организации): учебное пособие. 5-е изд. - М.: КНОРУС, 2016
- 4 Имашов С.Н. Теоретические аспекты формирования системы внутрифирменного планирования на предприятиях // Вопросы структуризации экономики. – 2012. - № 1
- 5 Лукьяненко А.В. Виды финансового планирования на предприятии // Международный научный вестник. – 2018. - № 1

К.э.н. Уразбаев Н.Ж., Кабакова Г.Е., Магистрант: Ернияз А.
*Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата,
Казахстан*

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕПЛИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Функционирование тепличного хозяйства предполагает производство овощей в весенне-зимний период, в то время когда спрос на овощи выше и уровень цен на них будет выше. Вместе с тем требуются также большие затраты на восстановление плодородия почвы, в связи с тем, что высокая урожайность овощей в тепличных хозяйствах ведет к более интенсивной истощаемости почвы.

Выращивание овощей в тепличных хозяйствах, заметно отличается от овощеводства открытого грунта по организации производства, технологиям выращивания овощных культур.

Для производства продукции в тепличных хозяйствах требует гораздо больше затрат, в особенности в части потребления минеральных удобрений и энергоресурсов. Здесь урожайность овощей в основном зависит от правильной организации внесения необходимых минеральных удобрений, так как грунт лишен природного плодородия и очень интенсивно используется. В отличии от хозяйств, выращивающих овощи в открытом грунте, тепличные хозяйства тратят на восстановление плодородия почв значительные средства [1].

Выращивание овощей в тепличных хозяйствах ведется в основном в весенне-зимний период, когда потребление тепловой энергии большое. Доля затрат на энергию в структуре себестоимости овощей достигает 60% и более. Эффективное использование тепловой и электрической энергии в основном определяют стоимость конечной продукции. В условиях свободных цен тарифы на энергоносители всегда были и остаются высокими. Это происходит потому, что производители тепловой и электрической энергии, в основном 1-2 крупные компании-монополисты, которые регулируют энергоресурсный рынок, и соответственно при отсутствии конкуренции добиться снижения цен невозможно. Тем самым производитель энергоресурсов может диктовать цену, а

производитель же овощей не может следовать этому пути, так как установленная им цена вынуждена ориентирована на потребительские свойства населения. При установлении высоких цен овощи могут останутся невостребованными. Вместе с тем, спрос на овощи во многом зависит и от их производства в личных хозяйствах. Вследствии этого затрачивая большие средства на энергоносители, производитель овощей должен будет вынужден сократить расходы на приобретение ресурсов (семян, органических и минеральных удобрений), которые непосредственным образом влияют на повышение плодородия почв, урожайности и соответственно на повышение эффективности тепличного хозяйства.

Особенности производства и определения себестоимости готовой продукции тепличного хозяйства определяют особенности экономического анализа. В частности, показатели эффективности тепличного хозяйства отличаются от показателей эффективности в целом по овощеводству. При исследовании эффективности тепличного хозяйства необходимо учесть следующее: на одной и той же территории за год выращивается несколько культур; в зависимости от сроков выращивания и фаз развития растений значительные изменения трудоемкости по выращиваемым культурам; длительный период вегетации и плодоношения овощных культур; существенная разница в отпускных ценах в начале и конце периода плодоношения; как основное средство производства земля не имеет решающего значения для тепличных хозяйств; для улучшения плодородия почвы, органические и минеральные удобрения играют более значительную роль, чем в открытом грунте; важным фактором, влияющим на продуктивность овощных культур в тепличных хозяйствах является наличие искусственного обогрева и освещения.

На эффективность производства овощей в тепличных хозяйствах оказывают влияние факторы, которые не проявляют себя в других отраслях. Эффективность производства овощей в тепличных хозяйствах зависит от влияния следующих технико-экономических факторов: рационального сочетания различных типов тепличных хозяйств; правильного ведения системы культурооборотов в тепличных хозяйствах; использования продуктивных почвенных смесей и субстратов; правильной организации системы питания растений; внедрения высокопродуктивных семян и правильное ведение системы семеноводства; правильной организация и технология производства по

отдельным культурам; применения прогрессивных методов защиты растений от вредителей и болезней; комплексной механизации и автоматизации всех технологических процессов; точного поддержания оптимальных параметров окружающей среды; внедрения современных прогрессивных технологий производства; внедрения прогрессивной системы организации труда и его оплаты; организации реализации овощной продукции; эффективного использования энергоресурсов.

Формирование системы показателей экономической эффективности тепличных хозяйств должно опираться на следующие основополагающие принципы: необходимо наиболее полно и объективно определять сущность критериев экономической эффективности производства тепличных хозяйств; применима для исследования экономической эффективности производства тепличных хозяйств; обеспечить системный подход к изучению эффективности производства; выступать инструментом для вскрытия резервов повышения экономической эффективности; стимулировать более полное использование ресурсов производства [2] .

Одним из основных направлений повышения эффективности производства в тепличных хозяйствах является его переход от традиционных к инновационным технологиям. Основной целью внедрения инновационных технологий в тепличных хозяйствах является повышение производительности, т.е. сокращение рабочего времени, необходимого для производства продукции. Внедрение инновационных технологий позволяет повысить качество выполняемого технологического процесса. Инновационные технологии в корне качественно меняют характер труда, делают его более творческим и повышают его производительность. Вместе с тем, создается возможность использования меньшего количества оборудования для получения более высоких производственных результатов. Внедрение инновационных технологий влечет за собой сокращение живого труда, так как требуется меньшая численность рабочих на выполнение тех же операций, на обслуживание оборудования и т.д.

Применение инновационных технологий позволяет повысить выход готовой продукции, улучшить потребительские свойства и качество продукции. При этом улучшается использование основных фондов, более эффективно используются производственные площади. В то же время любая новая эффективная технология самокупаема, так как увеличивает выпуск продукции,

повышает ее качество, а затраты живого труда, материальных и энергетических ресурсов при этом сокращаются. Таким образом, учитывая все вышесказанное, реализация научно-технических инноваций рассматривается как один из главных факторов современного производства, повышения эффективности тепличных хозяйств.

Литература:

1. Артамонова Л.П. Повышение экономической эффективности производства овощей закрытого грунта: Автореф. дис... канд. эк. наук.
2. Ибакокомбо Э. Экономическая эффективность хранения и реализации овощной продукции: Автореф. дис... канд. эк. наук.

К.е.н., доцент Чернега І.І.

Уманський національний університет садівництва, Україна

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У країнах з розвинутою ринковою економікою здійснюється державне регулювання та підтримка малого підприємництва. Саме для цієї мети і створені спеціальні державні організації, які захищають інтереси малого підприємництва, що стежать за виконанням запланованих урядових програм.

Державна підтримка малого підприємництва спирається на законодавчу правову і фінансову базу, а також на організаційно-методичну систему і систему різних досліджень.

Особливу цікавість держава виявляє до тієї частини малого бізнесу, яка веде інтенсивну науково-виробничу діяльність. З середини 70-х рр однією з найважливіших задач державного регулювання і сприяння розвитку малого бізнесу є задача створення новітніх технологій, які вимагають великомасштабних, міждисциплінарних досліджень, і отже, великих витрат фінансових коштів, які малі підприємства самостійно здійснювати не в змозі. Самі технології і процес їх виникнення стали в сучасних умовах не менш важливим об'єктом промислової політики, ніж галузі і товарні ринки.

В країнах з розвинутою ринковою економікою державна підтримка підприємництва спирається на відповідне законодавство. Набули поширення дві форми державної підтримки малого підприємництва [1]:

законодавче встановлення довгострокових програм розвитку малого бізнесу;

включення малого бізнесу складовою частиною в державні економічні і соціальні програми.

В США малий бізнес інтегрований до державних структур через спеціальні комітети Конгресу, Адміністрацію у справах малого бізнесу, систему регіональних асоціацій, інкубаторів малого бізнесу. В Японії регулююча роль держави відображена в законах про основи політики по відношенню до малих і середніх підприємств, сприянні їх модернізації, керівництві їх діяльністю; в

Законі про Центральний кооперативний банк для торгівлі і промисловості і ряду інших. У Великобританії законодавчо прийнятий ряд програм, зокрема, програма розширення бізнесу, що передбачає заходи з податкової підтримки малого підприємництва, і Програма гарантованого проекту, що полегшує малим фірмам доступ до банківських кредитів [2].

Більшість іноземних держав для сприяння розвитку малого бізнесу прагне повернути засоби не ззовні а за рахунок мобілізації на внутрішньому ринку використовуючи системи пільг і державної допомоги. Фінансова стабільність країни безпосередньо залежить від реалізації економічного потенціалу малих підприємств, можливостей і умов їх фінансового забезпечення. Ефективна система державної фінансової підтримки має велике значення не тільки для підприємств, а і для економіки країни.

Заслуговує увагу досвід США, що стосується розвитку малого бізнесу, за рахунок системи державних контрактів, що дають змогу одержати гарантований ринок збуту продукції, прискорити нагромадження приватного капіталу, збільшити виробничі потужності. Органи державної влади затверджують перелік робіт і послуг, замовлення на який надають тільки малим підприємства. При державному замовленні компанії- монополісти часто вимушені частину замовлення (близько 10%) передавати в субпідряд малим підприємствам.

В Японії для прискорення якісного розвитку підприємства практикується компенсація всіх витрат малих підприємств, пов'язаних з підготовкою кадрів, і 2/3 витрат на підвищення кваліфікації працівників [3].

Місцевим органам влади буде цікавий досвід Великобританії, де муніципальна влада оголошує конкурс на виконання різних видів робіт. Переможець одержує не тільки вигідне замовлення але і стартовий капітал. Підтримка малого підприємництва на місці може стати основою розвитку регіонів і соціально-економічного забезпечення їх населення.

В Німеччині за рахунок засобів Банку кредитних гарантій малі підприємства мають нагоду одержати комерційний кредит, скласти лізинговий договір. Також в Німеччині застосовується система пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв, створенню малих приватних підприємств. В цьому випадку платня за користування кредитними ресурсами, як правило не перевищує 6% річних, а термін надання кредиту 10-15 років [3].

В Канаді для надання позик малим підприємствам існує понад 200 центрів розвитку. У Франції з цією ж метою утворені суспільства взаємного поручительства.

В світовій практиці відомі такі форми підтримки малого підприємництва як повернення пільгових позик у разі успіхів і позики з пільговими процентними ставками. Наприклад, в Японії надаються довгострокові позики на пільгових умовах для розвитку малого бізнесу в певних регіонах країни, стимулювання виробництва нових видів продукції і поповнення основного і оборотного капіталу підприємницьких структур. При цьому держава гарантує комерційним банкам своєчасне повернення підприємствами позик.

В Італії практикують надання пільгових довгострокових кредитів. Наприклад, під 3-5% річних при ринковій процентній ставці біля 15%. Підприємства можуть одержати додаткову пільгу в 20-30% компенсації вартості позики при довгостроковому поверненні кредиту [3].

Державне сприяння розвитку малого підприємництва здійснюється за такими основними напрямками:

створення стабільних державних і недержавних джерел асигнувань на підтримку малого бізнесу;

використовування раціональних механізмів контролю за витрачанням виділених коштів;

забезпечення діяльності контрольних і судових органів по захисту інтересів малих підприємств;

створення мережі спеціалізованих інститутів, що забезпечують реалізацію державної політики сприяння малому підприємству, установи, технологічні парки, бізнес-інкубатори, промислові зони і полігони, учбові, консультаційні, інформаційні і обслуговуючі структури;

здійснення прямого фінансування діяльності малих підприємств на основі спеціальних законів шляхом надання субсидій, дотацій, податкових і інвестиційних пільг, компенсацій, виплат з фондів підтримки підприємництва, розміщення державних замовлень:

розробка цільових програм державної підтримки малого бізнесу на довгострокову перспективу;

надання консультаційної допомоги підприємцям;

організація системи підготовки і перепідготовки підприємців;
надання малим підприємствам в оренду на пільгових умовах приміщень,
устаткування, земельних ділянок.

сприяння зовнішньоекономічній діяльності малих підприємств.

Отже, хотілося б сподіватися, що найближчим часом і наша країна, враховуючи зарубіжний досвід, піде по шляху адаптації підприємств малого бізнесу до сьогоденних економічних умов господарювання в Україні. Мале підприємництво веде до оздоровлення економіки в цілому. Отже, кращим виходом з кризової ситуації, що створилася в Україні, була б державна політика уряду, направлена на розширення і розвиток підприємств малого підприємництва в нашій країні.

Література:

1. Гончарова Н. В. Напрямки розвитку інтеграційних процесів у сфері фінансової підтримки малого підприємництва // Фінанси України. 7, 2013. – С. 75-83.
2. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19 жовтня 2000 року (втратив чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний вебсайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.
3. Васільєва Л.М. Розвиток малого підприємництва в зарубіжних країнах / Л.М. Васільєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2009. - №7. - С. 56-60.

Докторант Оразов А.

*Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Казахстан*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА КАЗАХСТАНА

Дорожное хозяйство является одним из крупнейших сегментов общественного достояния Казахстана. Автомобильные дороги играют важную роль в решении социальных задач, реализации приоритетных национальных проектов. Значительно усиливается роль автомобильных дорог с активизацией участия страны в глобальном развитии мировой экономики.

В Транспортной стратегии РК до 2020 года сказано, что ее целью является устойчивое опережающее развитие транспортной системы, способной своевременно реагировать на изменения и в полном объеме удовлетворять потребности экономики и населения в транспортных услугах [1].

Дорожное хозяйство представляет собой единый производственно-хозяйственный комплекс, который включает в себя автомобильные дороги общего пользования и инженерные сооружения на них, а так же организацию, осуществляющие:

- проектирование, строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог;
- проведение научных исследований, подготовку кадров;
- изготовление и ремонт дорожной техники;
- добычу и переработку нерудных строительных материалов;
- иную деятельность, связанную с обеспечением функционирования и развитием автомобильных дорог.

Автомобильные дороги – это комплекс инженерных сооружений, предназначенных для движения автомобилей, обеспечивающий непрерывное, безопасное движение автомобилей и других транспортных средств с установленными скоростями, нагрузками, габаритами, а также участки земель,

предоставленные для размещения этого комплекса (земли транспорта), и воздушное пространство над ними в пределах установленного габарита.

Необходимо отметить, что дороги представляют собой если не двигатель, то, по крайней мере, «колесо» экономической активности. В целом общая взаимосвязь комплексного социально-экономического развития страны и сети автомобильных дорог показана на рисунке 1.

С экономической точки зрения роль дорожного фактора можно рассматривать с нескольких точек зрения:

- эффективности инвестиций в строительство и эксплуатацию дорог;
- потери национального хозяйства от низкого технического уровня дорог и недостаточно развитой дорожной сети;
- роль дорожного фактора в общественном производстве.

Исторически начало формирования современной автодорожной сети относится к концу 19 века, когда были сделаны первые шаги по созданию на базе грунтовых государственных и почтовых трактов, соединявших торговые и административные центры, шоссейных дорог. Первоначально эти дороги использовались для гужевого транспорта с переходом в последующем, по мере роста потребности в перевозках, на автотранспорт.

Существующая сеть дорог сформировалась в основном в советский период. Так, в 20-е годы прошлого столетия на автогужевых дорогах республики были организованы первые почтово-пассажирские маршруты: Оренбург-Уральск-Гурьев, Алматы-Фрунзе и др. В крупных городах страны, например, таких как Алматы, Семипалатинск, Петропавловск, Уральск, открылись маршруты внутригородского автобусного сообщения.

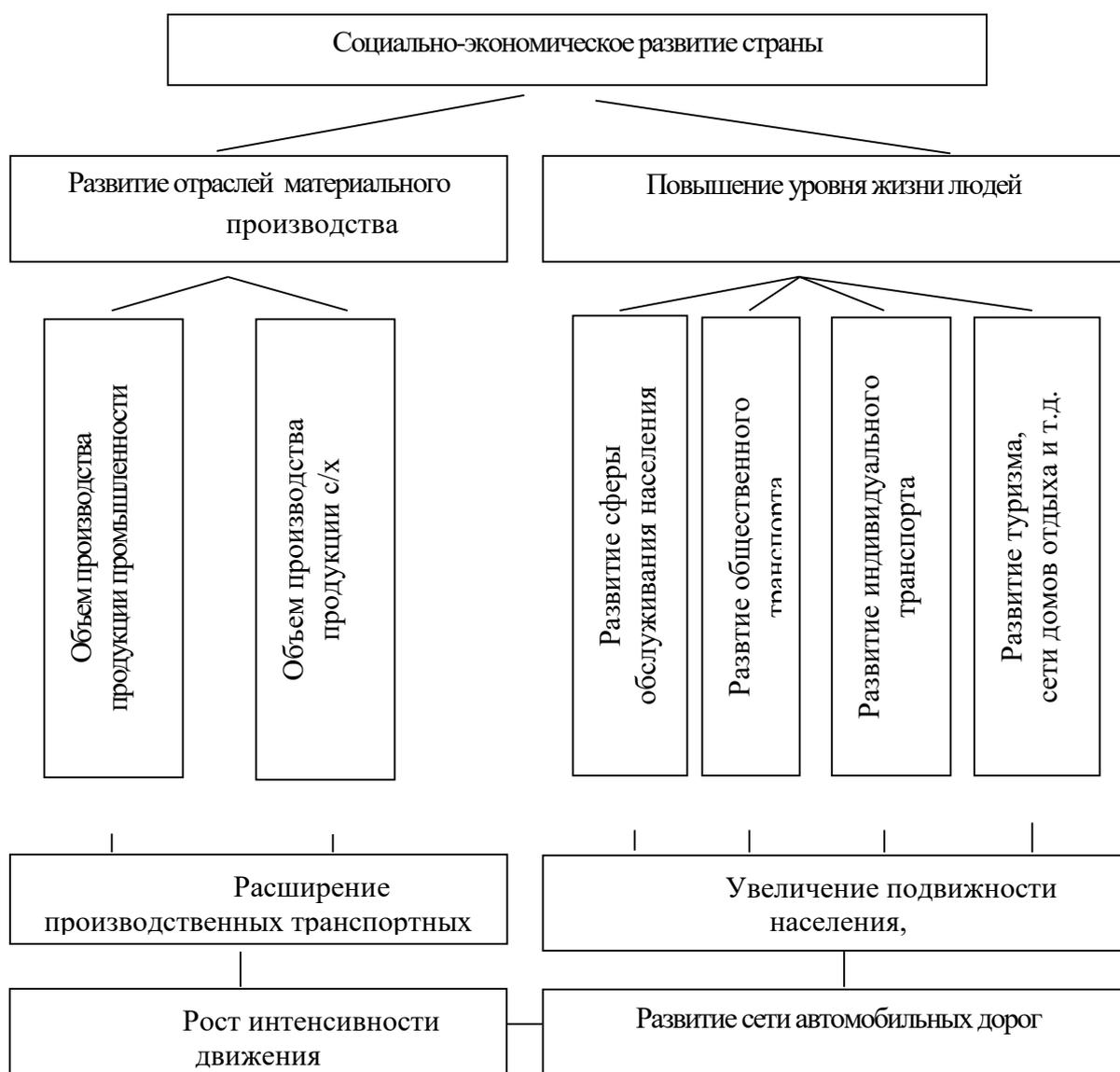


Рисунок 1 - Взаимосвязь социально-экономического развития страны и сети автомобильных дорог

В эти же годы реконструировались существующие и строились новые дороги. Так, к 1940 году в составе сети автогужевых дорог насчитывалось более 100 тыс. км. дорог с твердым покрытием, около половины из которых приходились на Актюбинскую, Кустанайскую, Павлодарскую, Алматинскую и Восточно- Казахстанскую области. Развитие автомобильных дорог значительный импульс получило в 50-е годы, что связано с периодом интенсивного освоения природных ресурсов, целинных и залежных земель.

В 1970-х годах темпы строительства благоустроенных дорог составляли 3-3,5 тыс. км в год. К началу 1971 года в республике имелось 40 тысяч километров дорог с твердым покрытием, в том числе 21 тысяча – с черным

покрытием. Это было гигантским шагом в развитии транспортной инфраструктуры Казахстана [2]. В этот период были введены в действие магистрали Караганда-Темиртау-Целиноград, Семипалатинск-Павлодар-Омск, Гурьев-Уральск-Актюбинск, Чимкент-Кызылорда-Джусалы и др. К началу 1980-х годов были построены такие важнейшие автодороги на юге и востоке республики, как Алматы-Фрунзе, Джамбул- Чимкент-Ташкент и др.

За относительно короткий промежуток времени в республике было обустроено и построено более 100 тыс. км. автомобильных дорог. Более чем на 81 тыс. км этих дорог имелось твердое покрытие, причем 66% из них относились к категории усовершенствованного покрытия. Дороги союзного назначения составляли 14,5 тыс. км, а республиканского назначения - 37,7 тыс. км. Именно тогда главным образом и была сформирована существующая ныне автодорожная сеть Казахстана.

Очевидно, что состояние, уровень и развитие автомобильных дорог страны непосредственно влияют на основные макроэкономические показатели страны: валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, уровень цен, доходы бюджета, уровень занятости населения и другие.

Специфическими условиями Казахстана являются недостаточное развитие и отдаленность железной дороги от значительной части центров административных районов, поселков, фермерских и крестьянских хозяйств, заготовительных пунктов и промышленных предприятий. В связи с чем основная тяжесть грузовых перевозок ложится на автомобильный транспорт, для которого необходима развитая сеть автомобильных дорог. Именно поэтому в современных условиях финансирование и развитие автомобильных дорог приобретает особую актуальность для Казахстана.

Вместе с тем, для сферы автодорожного строительства характерны проблемы, приводящие к строительству автомобильных дорог с нарушением технологии. Это такие, в частности, проблемы, как: сложные климатические условия, дефицитное финансирование отрасли, неэффективная система размещения и бюджетного финансирования государственных и региональных заказов на строительство автомобильных дорог. Причем специфика финансирования автодорожного строительства определяется отраслевыми особенностями экономического, организационного и правового механизма дорожного хозяйства, обусловленного производственным процессом [3].

В настоящее время особенности дорожной отрасли Казахстана заключаются в следующем:

- необходимость постоянного ремонта и содержания автомобильных дорог; в связи с этим существует необходимость распределения средств на перспективные – строительство (реконструкцию) и текущие – ремонт и эксплуатацию дорог;

- зависимость дорожно-строительной отрасли в регионе от республиканского финансирования;

- низкая плотность и неоптимальная конфигурация дорожной сети;

- достаточно высокая аварийность и доля дорожно-транспортных происшествий с тяжелыми последствиями, в том числе, связанных с плохими дорожными условиями;

- высокая степень износа и неудовлетворительное техническое состояние большинства автомобильных дорог, в результате чего распространение получил так называемый «ямочный» ремонт;

- недостаточная надежность функционирования автомобильных дорог;

- низкая пропускная способность дорожной сети;

- повышение интенсивности дорожного движения в результате ежегодного роста парка грузовых и легковых автомобилей в стране. В условиях недостаточно высокого технического состояния автомобильных дорог, недостатка транспортных развязок и иных объектов дорожной инфраструктуры, это способствует появлению системных транспортных заторов, снижению скоростей движения, росту транспортных издержек и ухудшению экологической обстановки.

Литература:

1 Постановление Правительства Республики Казахстан. Указ Президента Республики Казахстан «О Транспортной стратегии Республики Казахстан до 2020 года: утв. 31 января 2005 года

2 Ивлев Н.П. История развития дорожного хозяйства в Казахстане - Алматы: Гылым, 1994

3 Наурызбеков С.К. Экономика дорожного хозяйства в современных условиях: Учебное пособие для студ.высш.учеб.заведений. - Тараз, 2014

Логистиката

Талапбаева Г. Е.

э.э.к, қауымдастырылған профессор м.а

Бадауова А.А.

Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті

Экономика мамандығының магистранты

КӨЛІКТІК-ЛОГИСТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІҢ ҚАЛЫПТАСУЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЛҒЫ ШАРТТАРЫ

Логистикада, ғылыми пәндегі сияқты мынадай тарауларды ажырату қабылданған: жабдықтау логистикасы (сатып алу логистикасы); өткізу логистикасы (таратудың немесе дистрибуцияның); қойма логистикасы; өндірістік және көлік логистикасы. Соңғы жылдарда дәстүрлілерге, ақпараттың логистика, сервистік логистика, қаржы және логистиканы мамандармен қамтамасыз ету, функциональды логистикалық менеджмент, коммерциялық логистика, әкімшілік логистикасы, маркетингтік логистика, бизнес – логистика, өңірлік логистика сияқты жаңа тараулар қосылды. Тауар қозғалысына шығынның жартысынан көбі тасымал операцияларына келеді, бұл көліктік – логистикалық жүйелерді ұйымдастыру қажеттілігіне назарды аударады [1].

Көлікті логистиканы қолданудың дербес саласына бөлуге мына негізгі факторлар ықпал етеді:

көліктің логистиканың негізгі идеясы - «жабдықтау – өндіріс - тарату – тұтыну» сенімді, тұрақты және оңтайлы жұмыс істейтін жүйесін құруды іске асыру қабылеттілігі;

логистикалық жүйе шеңберінде шикізатты, жартылай фабрикаттарды және дайын өнімді тарату каналдарын таңдау кезіндегі күрделі көліктік мәселердің бірқатарын шешудің болмай қалмайтындығы;

шикізаттың алғашқы көзінен дайын өнімді ақырғы тұтынушыға дейін тауарды жылжытуға жалпы логистикалық шығындарда ең көп шамасы 50% дейін жететін, көлік шығындарының жоғарғы үлесі;

тауарлардың сыртқы сауда бағасында көліктік құрамдастың жоғарғы үлесі (әсіресе тасымалдың үлкен қашықтығымен елдер үшін);

ішкі тасымалдардағы сияқты, халықаралық қатынастарда да тауарларды оңтайлы жеткізуді ұйымдастыруда үлкен роль атқаратын көлік-экспедициялық кәсіпорындардың үлкен санының барлығы [2].

Көліктік логистика мынадай міндеттерді шешеді:

көлік жүйелерінің жаңасын құру және жұмыс істеп тұғанын жетілдіру;
көліктің әр алуан түрлерінде көлік үдерістерін бірлесіп жоспарлау (аралас тасымалдар жағдайында);

көлік-қойма үдерісінің технологиялық бірлігін қамтамасыз ету;

тасымалдау тәсілі мен көлік құралын таңдау;

жеткізудің ұтымды маршруттарын анықтау.

Өзінің мәні бойынша көліктік логистика, ұтымды жүк ағындарын оңтайландыру және ұйымдастырудың, оларды мамандандырылған логистикалық орталықтарда өңдеудің жаңа әдістемесі ретінде осындай ағындардың тиімділігін арттыруды, өндірістік емес шығындар мен жұмсалған қаражатты төмендетуді, көлік қызметкерлеріне – өте талап қойғыш клиенттер мен нарықтың сұраныстарына мейлінше сәйкес келуді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді [3].

Көліктік-логистикалық жүйелердің қалыптасуына ұмтылыс әлемдік сауда және көлік салаларында соңғы жиырма жылда анықталды.

Бұл үдерістің белсенділігінің артуының басты себебі тауардың бағасында үнемдеу мүмкіншілігі болды. Өнімдерді, өнідістік үдерістерді, технологияларды бірыңғайлау мен стандарттау есебінен тұтыну көлемінің тез өсуі мен тұтыну нарығын алуан түрлі тауарлармен толықтыру кезінде өндірілетін өнімнің өзіндік құнының мейлінше аз мәніне қол жеткізілді. Өнідістік шығындардың одан әрі төмендеуі негізінен мүмкін болмай қалды. Бұл жағдайларда тауарлар бағасы төмендеуінің басты көзі тек көлікке жұмсалған қаражаттар бола алады.

Осылайша, зерттеулермен көлік логистикасының тауар қозғалысының негізгі элементтерінің бірі болып табылатыны анықталды, оған оның экспедициялау, тасымалдау, қоймаға жинау, жүкөңдеу, сақтандыру, кедендік өңдеу және басқалар қосылатын логистикалық функциялар кешенінен тұратын, логистикалық тізбектегі көлік құралдарымен жүзеге асырылатын, материалдық ресурстарды, жартылай фабрикаттарды және дайын өнімді орнынан

жылжытумен байланысты, жүйенің «жабдықтау – өндіру – бөлу – тұтыну» элементтері арасындағы байланыстыратын бөліктегі басты ролі ықпал етеді [4].

Егер де логистика тауарматериалдық және оларға ілесетін ағындарды уақыт пен кеңістікте орналастыруды оңтайландырумен айналысады дегеннен шығатын болсақ, онда өте жалпы түрде мынадай түрде мынадай анықтаманы тұжырымдауға болады: «тұтынушылардың тауарлар мен қызметтерге сұраныстарын қанағаттандыру мақсатында, жұмыс істеуі тауар-материалдық және ілесетін ағындарды уақыт пен кеңістікте орналастыруды ұтымды етуге бағытталған, материалдық ағынмен және бизнестің тұтас жүйеде жүргізілуінің жалпы мақсаттарымен интеграцияланған, өзара байланысты жүйетүзетін элементтер мен қамтамасыз ететін кіші жүйелердің ұйымдық жағынан рәсімделген жыйынтығы көлік логистикалық жүйе болып саналады.

Ірі жалпыжелілік көлік тораптарында көліклогистикалық жүйелерді құру мәселелері торапта жұмыс істейтін көліктің алуан түрлерінің үйлесімі мен өзара іс-қимылын қамтамасыз етумен байланысты, таза көлік мәселелерінің шеңберінен шығады және өте ауқымды спектр мәселелерін қозғайды [5].

Интеграцияланған көлік – логистикалық жүйені қалыптастыру клиентураны көлік-экспедициялық, ақпараттық, консалтингті-аналитикалық, сервистік және коммерциялық жағынан іскери қызметтер кешенінің кепілдендірілген қамтамасыз етілуінен, тораптарда көпмақсатты бағыттағы мультимодальды терминальдық кешендердің көлік желісін құрудан, дамыған көліктік инфрақұрылымды қамтамасыз етуден тұратын мақсатты міндеттерді кезең-кезең бойынша шешуді талап етеді. Технологиялық құралдардың технологиясы мен пайдалануын, теміржол станциялары мен терминалдардағы бастапқы – соңғы операциялардың орындалу, жүк ағындарының тұрақты емес өлшемдері жағдайында осы өндірістік нысандардың өзгеруі ерекшеліктерін ескере отырып түбегейлі жаңа әдістерді пайдаланумен міндеттер кешенін шешуді талап етеді. Жаңа әдістер деп жаңадан құрылатын интеграцияланған басқарудың логистикалық органдары (көлік-логистикалық орталықтар (КЛО), көлік-логистикалық кешендер (КЛК) және басқ.) шеңберінде іске асырылуы мүмкіндерін айтады. Атауларына қарамастан жаңа басқару құрылымдарына бірқатар функциялар тән болуы тиіс. Атап айтқанда, КЛО негізгі функцияларына логистикалық үйлестіру мен интеграцияны; стратегиялық және оперативтік бақылауды; реинжиниринг негізіндегі өздігінен дамуды; терминалдық

технология негізінде логистикалық көлік тізбектерінің жұмыс істеуін оңтайландыру; жаңа логистикалық технологияларды енгізумен байланысты және жұмыстардың сапасы мен тиімділігін арттыру үшін техникалық жабдықтау мен ақпараттық технологиялардың ұтымды үйлесімін қамтамасыз ететін инновацияларды енгізуді жүзеге асыруды жатқызу керек [6].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Левкин, Г. Г. Логистика. Теория и практика / Г.Г. Левкин. - М.: Феникс, **2017**. - 224 с.
2. Саркисов, С. В. Логистика и транспортное обеспечение ВЭД. Учебник / С.В. Саркисов. - М.: ВАВТ Минэкономразвития России, 2015. - 216 с.
3. Тяпухин, А. П. Логистика / А.П. Тяпухин. - М.: Юрайт, **2015**. - 576 с.
4. Л., С Фёдоров Персианов В. А. Транспортная логистика. Учебное пособие / Л. С Фёдоров, Персианов , И.Б. Мухаметдинов. - М.: КноРус, 2016. - 310 с.
5. Родкиной, Т. А. Логистика / Под редакцией Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. - М.: ТК Велби, Проспект, **2017**. - 408 с.
6. Шаповалова Логистика / Шаповалова. - Москва: **Высшая школа, 2016**. - **272** с.

Залесский Борис Леонидович
Белорусский государственный университет

БЕЛАРУСЬ – ГРУЗИЯ: КЛЮЧ К ТОВАРООБОРОТУ – ВЫСТАВКИ

Еще несколько лет назад на высшем уровне Беларусь и Грузия заявили о своем обоюдном стремлении достичь к 2020 году товарооборота в 200 миллионов долларов. И надо сказать, что целый ряд конкретных шагов за последнее время в этом направлении был сделан. Так, за 2017 год объем белорусско-грузинской внешней торговли товарами и услугами составил 112 миллионов долларов. При этом товарная номенклатура поставляемой из Беларуси в Грузию продукции значительно расширилась. И сегодня она представлена почти во всех секторах грузинской экономики. «В частности, сельскохозяйственная продукция – от семенного картофеля до продуктов питания, сельхозмашиностроение, грузовые автомобили. Прекрасно представлены лекарственные средства, у них хорошие темпы вхождения и регистрации на грузинском рынке. Присутствует и нефтехимическая продукция – шины, синтетические нити, кабели. Поставляется белорусская мебель» [1]. Отдельный разговор – о белорусских продуктах питания, которые продаются в десятках магазинов двух торговых сетей Грузии в весьма широком ассортименте, начиная от хлеба и заканчивая ликеро-водочными изделиями. В итоге «доля белорусской продукции в общем импорте Грузии составляет 15%, по сливочному маслу – 12%, сырам – около 9%, колбасным изделиям и мясной продукции – 20%» [1].

Одним из весьма эффективных направлений расширения торгово-экономических связей Беларуси и Грузии является активизация **выставочно-ярмарочного** взаимодействия. Опыт последних нескольких лет показывает, что «ежегодное проведение белорусских выставок в Грузии стало доброй традицией и отражает активное развитие сотрудничества двух стран: расширяется спектр поставляемой продукции, открываются магазины с национальными товарами в Тбилиси и Минске» [2].

Напомним, что национальная выставка Беларуси прошла в грузинской столице еще в 2016 году. В 2017 и 2018 годах масштабные белорусские экспозиции демонстрировались в Тбилиси в рамках международной выставки AgroFood. А в марте 2019 года в центральном павильоне выставочного центра Expo Georgia прошла уже выставка белорусских производителей Made in Belarus, на которой свою лучшую продукцию продемонстрировали более 70 компаний практически из всех регионов Беларуси.

Так, Минский тракторный завод показал «сельскохозяйственную технику в грузинской сборке: тракторы для горных местностей, садов и виноградников “Беларус 322.1”, “Беларус 321”, “Беларус 311”, “Беларус 311”, “Беларус 320.4” и “Беларус 622”» [3]. Еще одно столичное предприятие – “Белкоммунмаш” – продемонстрировало инновационный вид транспорта – электробус, который после 6-минутной зарядки на специальных зарядных станциях может обеспечить движение по маршруту длиной до 25 километров. А крупнейший в Беларуси производитель отделочных материалов и плитки – “Керамин” – привез для демонстрации в грузинскую столицу сразу более двадцати современных коллекций. В Минске также находится Республиканский научно-практический центр кардиологии, который показал в Тбилиси инновационные разработки по трансплантации сердца – уникальной операции, которая проводится белорусскими хирургами с 2009 года. За 10 лет в центре выполнено более 300 операций для пациентов всех возрастных категорий.

Среди кормо- и зерноуборочных машин и почвообрабатывающей техники под брендом “Палессе”, которые представил “Гомсельмаш”, внимание привлек малогабаритный картофельный комбайн копатель-погрузчик КМП-1,5, который в сентябре 2018 года успешно прошел испытания на грузинских полях. Среди других предприятий Гомельщины, принимавших участие в выставке, можно назвать Гомельский химический завод и Мозырский нефтеперерабатывающий завод. Инновационные комплексные решения автоматизации железнодорожных путей, позволяющие сделать поездку на поезде комфортной и безопасной, легли в основу экспозиции Брестского электротехнического завода. Могилевскую область на выставке представили завод “Строммашина” и Могилевский металлургический завод, Витебскую – “Полоцк-Стекловолокно” и “Нафтан”, а Минскую – Завод горного воска из Свислочи.

С целью участия в глобальной программе инфраструктурного развития “Грузия 2020” концерн “Белнефтехим”, объединяющий крупнейшие белорусские нефтехимические предприятия, продемонстрировал в Тбилиси резиновые шины, быстросохнущую краску для любых поверхностей, а также краску для разметки дорог. Традиционно широко на выставке были представлены и белорусские продукты питания, высокое качество и натуральность ингредиентов которых уже хорошо знают в Грузии. Надо полагать, показанные в экспозиции образцы мясомолочной и кондитерской продукции, а также алкогольные и безалкогольные напитки от таких производителей, как “Коммунарка”, “Криница”, “Минск Кристалл”, “Спартак”, “Здравушка-милк”, Пинский и Ошмянский мясокомбинаты, уже в скором времени в гораздо большем количестве будут присутствовать в грузинских магазинах.

Наконец, данная выставка Made in Belarus интересна еще и тем, что на ней впервые в практике подобных мероприятий белорусской стороной был использован новый логотип, который представляет собой «цветок льна, окрашенный в цвета национального флага и вписанный в пятиугольную фигуру, напоминающую государственный знак качества Лепестки цветка показаны как взявшиеся за руки люди, что отражает идею народного единения и общего труда для укрепления белорусской независимости, самобытности и благосостояния» [2].

Литература

1. Беларусь и Грузия планируют запустить совместное производство по сбору тракторов [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-i-gruzija-i-planirujut-zapustit-sovmestnoe-proizvodstvo-po-sboru-traktorov-340718-2019/>
2. Премьер-министр Грузии ознакомился с белорусской продукцией на выставке в Тбилиси [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://belta.by/economics/view/premjer-ministr-gruzii-oznakomilsja-s-belorusskoj-produktsiej-na-vystavke-v-tbilisi-340835-2019//>
3. Лучшие бренды Беларуси будут представлены на масштабной выставке в Тбилиси [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/luchshie-brendy-belarusi-budut-predstavleny-na-masshtabnoj-vystavke-v-tbilisi-340191-2019/>

Докторант Нуркеева А.

*Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Казахстан*

СТАНОВЛЕНИЕ ТОО «ПОРТ КУРЫК» КАК КРУПНЕЙШЕГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ХАБА

В рамках исполнения Послания Президента РК Н.А. Назарбаева «Нурлы жол – Путь в будущее», а также реализации проекта «Новый Шелковый путь» было принято решение о создании Порта Курык в качестве крупнейшего делового транзитного регионального хаба. Экономическая целесообразность его строительства обусловлена устойчивой динамикой роста международной торговли и грузовых потоков через транскаспийские международные транспортные коридоры, пролегающие по территории Казахстана. Порт расположен на пересечении торговых коридоров Восток-Запад («Один пояс, один путь») и Север-Юг (Иран, Индия, Россия). В цепочке интенсивно развивающихся портов Каспийского и Черного морей он является одним из важных связующих звеньев. Например, в цепочке порт Курык – порт Алят – порт Анаклия; порт Курык – порт Амирабад – порт Бандер Аббас. Можно сказать, что порт является одним из самых быстрых мультимодальных маршрутов для доставки грузов в регионе.

Порт Курык находится на восточном побережье Каспийского моря, к югу от порта Актау, в 70 км от областного центра г.Актау. Ближайший населенный пункт – поселок Курык – расположен от него в 17 км. Преимуществами береговой полосы близ села Курык являются благоприятные климатические условия [1]. Площадь территории порта составляет 67,4 гектар; имеется 4 причала; протяженность причальной линии достигает 466 метров. Максимальные параметры принимаемых судов: длина - до 170 м, ширина – до 17,5 м, осадка - 4,5 м; глубина акватории составляет 7 метров. Порт способен принимать автомобильные и железнодорожные паромы круглый год; имеет прямой доступ к железнодорожным путям. Удобное географическое расположение порта позволяет снизить сроки и стоимость транспортировки, что увеличивает экспортные потоки через Каспийское море на 30%.

Товарищество с ограниченной ответственностью «Порт Курык» до перерегистрации именовалось ТОО «Научно-исследовательский институт транспорта Порт Курык», которое было создано в соответствии с Законом РК «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» и решением Совета директоров АО «НК «КТЖ» от 12 декабря 2011 года. Решением Правления АО «НК «КТЖ» от 09 июня 2016 года Товарищество было переименовано в ТОО «Порт Курык».

Действующая инфраструктура порта представлена железнодорожным и автомобильным причалами с одновременным обслуживанием 2-х паромов, подходным каналом, западным и восточным молами, волнорезами, зданиями диспетчерской службы, морского вокзала, пункта таможенного оформления, административно-бытовым комплексом, гостиницей и столовой.

Деятельность порта Курык связана с предоставлением комплексных услуг:

- перевалка грузов;
- обслуживание судов;
- перевалка негабаритных грузов;
- производственный комплекс и нефтесервис;
- предоставление инфраструктуры порта (рисунок 1).

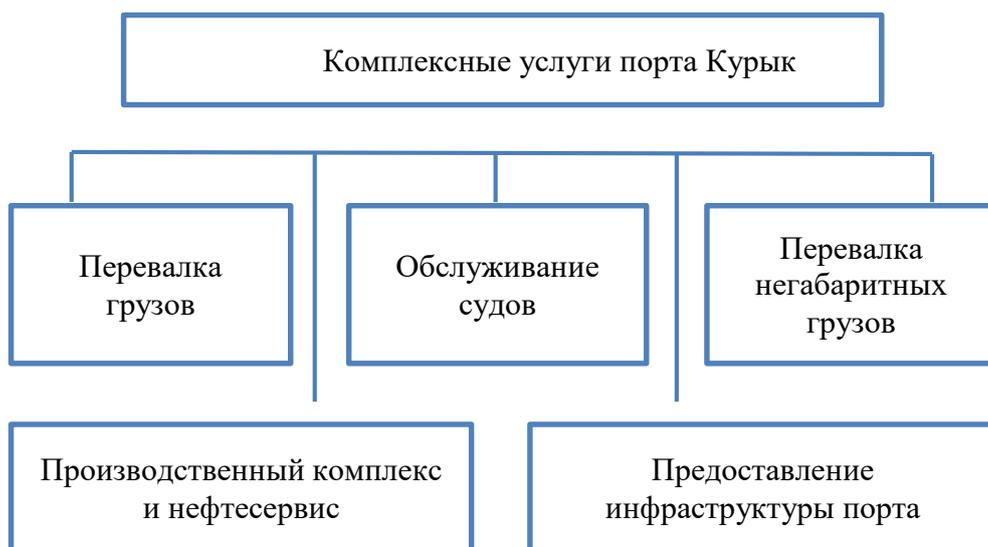


Рисунок 1 - Комплексные услуги порта Курык

Примечание – составлено автором на основе [2]

Порт Курык является важным проектом развития транспортной и логистической инфраструктуры Казахстана на Каспийском море. Реализацией проекта занималось АО «НК «КТЖ» при поддержке правительства РК. Предполагается, что порт даст мощный импульс развитию транспортно-логистической системы Транскаспийского международного транспортного маршрута. Его предназначением является выполнение двух миссий: с одной стороны, он должен повысить товарооборот республики с прикаспийскими странами, а с другой стороны, позволит увеличить транзитный потенциал Каспийского моря. Вместе с тем, проект стал примером внедрения механизма государственно-частного партнерства, в котором со стороны бизнеса выступает ТОО «Semurg Invest».

Уверенность в достижении намеченных целей имеет под собой объективные основания. Во-первых, развитию проекта способствует геополитическая составляющая. Во-вторых, порт дает возможность через Каспийское море и кавказские автомобильные и железные дороги объединить Азию и Европу Транскаспийским маршрутом. В третьих, в рамках маршрута действуют единые тарифы, сокращаются сроки доставки; проблемы с переходом границ, таможни и оформления грузов решаются за счет предоставления единого оператора, экспедитора; грузы следуют в соответствии с утвержденной ниткой графика с использованием созданной инфраструктуры.

Вместе с тем, имеются и другие преимущества от строительства порта (рисунок 2).

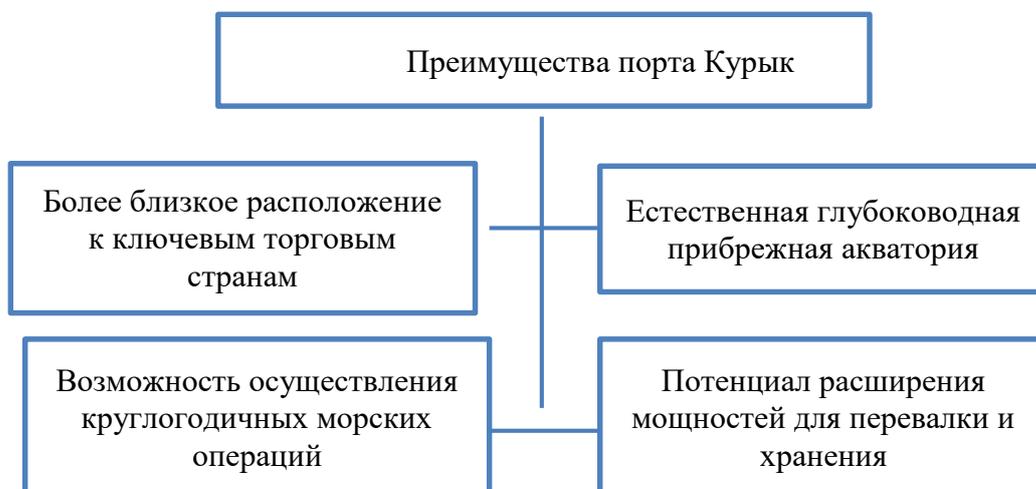


Рисунок 2 - Основные преимущества от строительства

порта Курык

Примечание – составлено автором на основе исследования

История развития порта Курык берет начало в 2008 году, когда было образовано ТОО «Semurg Invest». Предприятие было создано для разработки и эксплуатации инфраструктурных проектов в Западном Казахстане. В 2009-2010 годах проводились переговоры с заинтересованными компаниями. Летом 2010 года начались работы по изысканию земельных участков. В августе-ноябре 2010 года земельный участок общей площадью 256,7 га был юридически оформлен как актив ТОО «Semurg Invest».

В 2011 году проекту строительства порта на берегу Каспийского моря было присвоено название «Курык». В 2014 году было принято решение о необходимости строительства паромного комплекса в районе поселка Курык. В этом же году проект «Многофункциональный морской терминал «Саржа» (ММТ «Саржа») был включен в Государственную программу индустриально-инновационного развития, Карту индустриального развития, программу «Нурлы жол». В июле 2014 года было подписано соглашение с АО «НК «КТЖ». Соглашение между казахстанской инвестиционной компанией ТОО «Semurg Invest» и АО «НК «КТЖ» предусматривало строительство паромного комплекса на смежных участках ММТ «Саржа» и совместную деятельность сторон по развитию порта Курык.

В апреле 2015 года началось строительство порта Курык, а в сентябре этого же года была сдана в эксплуатацию железнодорожная линия Боржакты-Ерсай длиной 22 км. В декабре 2016 года АО «НК «КТЖ» закончило строительство магистрального железнодорожного пути Ерсай в порту Курык; в тестовом режиме запущен автомобильный пирс с гидротехническими сооружениями для осуществления судозахода автомобильного парома. В этом же месяце был введен в эксплуатацию паромный комплекс мощностью 4 млн. тонн, который осуществляет операционную деятельность с марта 2017 года. В мае того же года ТОО «Semurg Invest» начало проводить строительные-монтажные работы по проекту транспортно-логистического центра многофункционального морского терминала «Саржа». В течение 2017 года на реализацию программы Правительством РК было выделено 2 млрд. долл. США. В октябре 2017 года с причала порта Курык была отправлена миллионная тонна

грузов [3]. Этот год ознаменован как первая годовщина паромного комплекса. В течение 2015-2017 годов АО «НК «КТЖ» были построены подъездной железнодорожный путь протяженностью 12,5 километра, 2 железнодорожных парка, подъемно-переходный мост, паромная переправа для транспортировки железнодорожных составов, 2 причала железнодорожного и автомобильного комплекса. На реализацию проекта направлено 32,7 млрд. тенге инвестиций.

В 2018 году завершена первая очередь строительства транспортно-логистического центра - склад временного хранения, который введен в эксплуатацию и осуществляет свою деятельность. В этом же году ТОО «Порт Курык» становится ассоциированным членом Международной ассоциации «Транскаспийский международный транспортный маршрут».

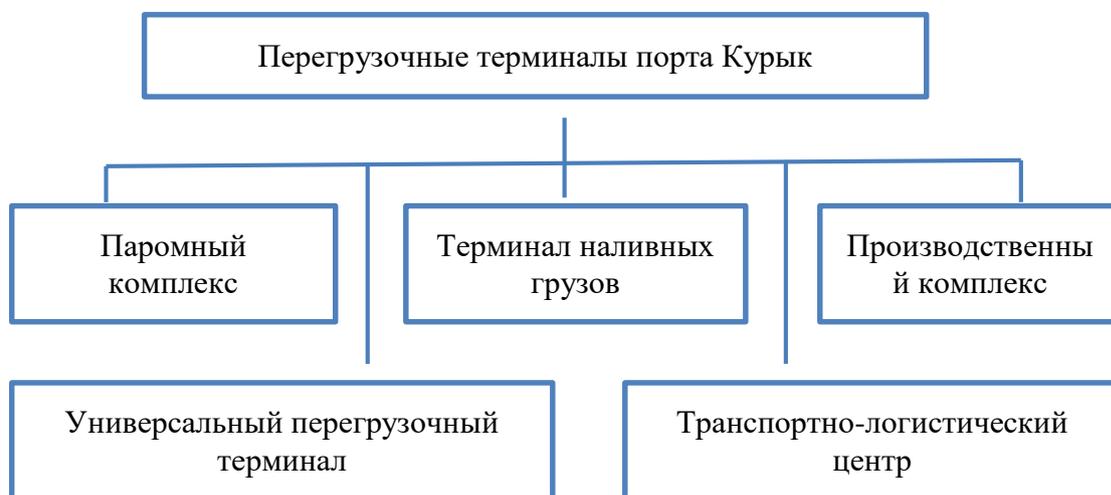


Рисунок 3 – Перегрузочные терминалы порта Курык

Примечание – составлено автором на основе [2]

Транспортно-логистический центр включает в себя склад временного хранения и предпаромный накопитель. Терминал наливных грузов предназначен для перевалки нефти, нефтеналивных грузов и сжиженных углеводородных газов. Универсальный перегрузочный терминал предназначен для перевалки генеральных, насыпных и контейнерных грузов. Производственный комплекс нацелен на обслуживание нефтегазовых проектов в казахстанском секторе Каспийского моря. Он включает в себя судоремонтный завод, а также производство металлоконструкций и кессонов. Судоремонтный завод нацелен восполнить недостаток производственных мощностей для ремонта средних и крупных судов. Также планируется строительство первого в Казахстане

судостроительного завода. Вместе с тем, предполагается осуществление производства металлоконструкций в цехах производственного комплекса порта Курык для проектов нефтегазовой отрасли в Каспийском море. В производственном комплексе планируется создание производства кессонов для нужд нефтегазовых проектов Каспийского моря.

В настоящее время функционирует вся инфраструктура порта – автомобильная и железнодорожная составляющие. В частности, действуют два железнодорожных и два автомобильных причала, а также причал портофлота. Пропускная способность одного железнодорожного причала составляет 4,8 млн. тонн в год. Среднее время полного цикла обработки парома: одно-ярусного – 6-8 часов; двух-ярусного – 10-12 часов. Это позволяет обрабатывать до 5 паромов в сутки. Автомобильный причал позволяет обработать 1,2 млн. тонн в год. Среднее время полного цикла обработки парома 14-16 часов, что позволяет обрабатывать до 3-х паромов в сутки. Производственные мощности порта позволяют в течение суток обрабатывать 5 железнодорожных и 4 автомобильных паромов. При этом проектная мощность комплекса составляет 6 млн. тонн в год.

Через порт Курык по Транскаспийскому международному транспортному маршруту переваливаются транзитные грузы из Китая в Турцию с использованием новой дороги Баку – Ахалкалаки – Карс. Через паромный комплекс также переправляются транзитные грузы, следующие из Китая, Кыргызстана и Узбекистана. На сегодняшний день паромная линия курсирует только в Азербайджан, в порт Алят. Паромы вмещают до 54 железнодорожных вагонов или до 35 большегрузных автомобилей. В будущем планируется запустить другие паромные линии в иранском и туркменском направлениях, увеличить транзитные грузы из Китая, Узбекистана.

В 2017 году за неполный год порт Курык осуществил перевалку порядка 1,5 млн. тонн грузов. Предполагается, что к 2030 году совокупная мощность паромного комплекса составит 10 млн. тонн. Универсальный перегрузочный терминал сможет осуществлять перевалку порядка 3 млн. тонн контейнерных, генеральных и навалых грузов. Мощность терминала наливных грузов составит 2,9 млн. тонн. Введение в эксплуатацию этих терминалов запланировано на 2022 год.

Литература:

- 1 Казахстан создает транзитный маршрут, альтернативный российскому и иранскому // liter.kz/ru
- 2 Порт Курык. Соединяя Европу и Азию // kuryk.kz/ru
- 3 Первая миллионная тонна грузов отправлена через порт Курык // www.inform.kz

Докторант Нуркеева А.

*Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Казахстан*

ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Формирование постиндустриальной экономики, развитие информационных технологий, усиление процессов гиперконкуренции и глобализации за последние десятилетия привели к новому пониманию логистической деятельности и поставили задачу переосмысления концепции логистики.

Западные специалисты выделяют несколько видов логистики, показанных на рисунке 1:

- 1) закупочная логистика, т.е. логистика, связанная с обеспечением производства материалами;
- 2) производственная логистика представляет собой движение материального потока в рамках производственного процесса; она отражает планирование, регулирование и контроль материальных ресурсов;

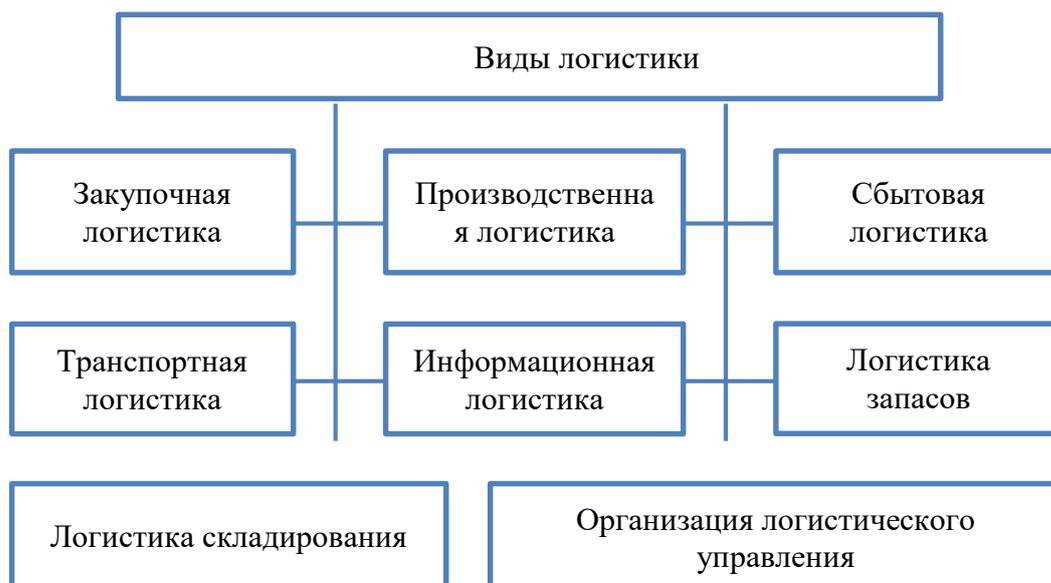


Рисунок 1 - Виды логистики

3) сбытовая (маркетинговая, распределительная) логистика подразумевает планирование и контроль над физическим перемещением материалов и готовых изделий от мест изготовления до мест потребления; связана с товародвижением в области распределения;

4) информационная (компьютерная) логистика - это часть логистики, которая выступает связующим звеном между снабжением, производством и сбытом предприятия; организует поток данных, сопровождающий материальный поток в процессе его перемещения;

5) логистика запасов занимается управлением и организацией запасов на складах, а также обеспечивает контроль издержек на складских операциях;

6) логистика складирования решает задачи организации складского хозяйства, формирует системы приемки, учета и размещения запасов на складах;

7) организация логистического управления предполагает формирование логистической стратегии, включающей в себя стратегические решения, приемы, планы, связанные с управлением цепью поставок;

8) транспортная логистика – это система по организации доставки груза с минимальными временными затратами и оптимизацией расходов на доставку.

Вместе с тем, существуют и другие подходы к трактовке транспортной логистики. Так, одни исследователи отмечают, что под транспортной логистикой понимается организация функционирования и управление материальными потоками, а также соответствующими обеспечивающими и сопровождающими потоками в процессе движения товаров [1]. Другие ученые дают более широкое определение термину. Они подчеркивают, что транспортная логистика заключается в перемещении продукции транспортными средствами по определенной технологии, конкретными маршрутами в цепи поставок. Такая логистика состоит из логистических, технологических операций и функций. При этом она включает экспедирование, грузовую переработку, упаковку, передачу прав собственности на груз, предотвращение угроз, страхование рисков, таможенные процедуры и т. п. [2]. На наш взгляд, данные определения по своей сути не противоречат друг другу.

Транспортная логистика решает комплекс задач, в первую очередь направленных на усиление согласованности действий прямых участников транспортного процесса:

- снабжение технического соответствия участников транспортного процесса. Техническое соответствие понимается как согласованность параметров транспортных средств, позволяющая работать с пакетами и контейнерами;
- согласование экономических интересов участников транспортного процесса;
- применение единых систем планирования, в частности, разработка планов-графиков для разных видов транспорта.

Кроме того, к задачам транспортной логистики относятся выбор вида транспорта, организация транспортных коридоров, выбор типа транспортного средства, выбор маршрута транспортировки груза и др.

При этом следует иметь в виду, что существует три основных подхода к организации транспортного потока: мультимодальные, интермодальные и традиционные перевозки.

Мультимодальная перевозка представляет собой перевозку груза как минимум двумя видами транспорта; она выполняется под ответственностью одного транспортного оператора, но по единому транспортному документу и по сквозному тарифу. В отдельных случаях вместо понятия «мультимодальная перевозка» применяют термин «смешанная перевозка».

Логистическая инфраструктура включает транспортные, коммуникационные, складские и обслуживающие элементы. Они связаны с дополнительной обработкой товаров, оказанием бытовых, торговых и административных услуг, которые обеспечиваются необходимыми ресурсами, в частности, материально-техническими, информационными, природными, институциональными, финансовыми и человеческими [3].

Основные составляющие инфраструктуры логистических процессов показаны на рисунке 2.

Совершенно очевидно, что в современных условиях транспорт, транспортная инфраструктура не могут обеспечить эффективность доставки грузов от отправителя груза до конечного потребителя. Для этого необходимо, чтобы транспортная система была интегрирована с логистической инфраструктурой, образуя единую транспортно-логистическую инфраструктуру. При этом объединяющей основой выступают складские

комплексы, логистические парки и центры. Состав транспортно-логистической инфраструктуры показан на рисунке 3.



Рисунок 2 - Инфраструктура логистических процессов

Примечание – составлено автором на основе [4]

Масштабным логистическим центром является логистический хаб. Слово «хаб» в переводе с английского языка означает ступица колеса, центр. Применительно к транспортной отрасли хаб трактуется как пересадочный, перегрузочный узел. Причем в современных условиях возрастает значение логистических хабов, связанных с морским транспортом.

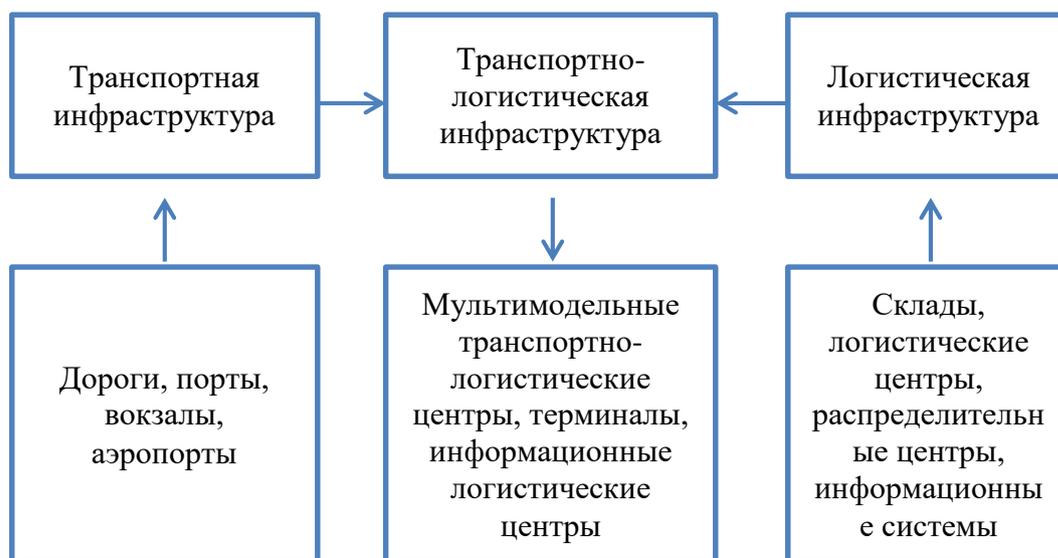


Рисунок 3 - Состав транспортно-логистической инфраструктуры

Примечание – составлено автором на основе [4]

Обзор имеющихся подходов к определению содержанию понятия «порт-хаб» позволил установить, что большинство исследователей выделяют узловую природу порта-хаба, его специализацию на контейнерных грузах, а также возможность приема более крупных судов по сравнению с остальными портами региона. Думается, что данные характеристики являются ключевыми для определения порта-хаба.

Необходимость для экономики Казахстана порт-хабов очевидна, поскольку комплексность их логистической инфраструктуры дает возможность согласовать между собой развитие отдельных частей транспортной отрасли (железнодорожный транспорт, складские терминалы, морские порты, аэропорты), а также необходимого транспортного функционала - от таможенных служб до службы безопасности.

Литература:

- 1 Дамдын О.С. Транспортная логистика // Молодой ученый. – 2012. - № 12
- 2 Галстян Б. Транспортная логистика, ее сущность и задачи // Молодой ученый. – 2018. - № 51
- 3 Швалов П.Г. К вопросу об идентификации логистической инфраструктуры на региональном уровне // Вестник КрасГАУ. – 2012. - № 5
- 4 Раимбеков Ж.С. Экономическое содержание и состав логистической инфраструктуры // Вестник КазЭУ. – 2014. - № 1

Аграрна икономика

Халатур С.М.

доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Дніпровського державного аграрно-економічного університету, м. Дніпро, Україна

Хомякова Д.О.

*студентка групи МТ-1-17,
Дніпровського державного аграрно-економічного університету,
м. Дніпро, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Розвиток інноваційної діяльності в сучасних умовах є фундаментом стабільного та ефективного економічного зростання як окремо взятої галузі, так і країни загалом. Практична реалізація цієї діяльності має особливе значення для сільськогосподарської галузі в національній економіці України. Адже саме тут створюється майже третина валового внутрішнього продукту, а також в аграрній сфері задіяна п'ята частина трудових ресурсів України. Це говорить про те, що розвиток цієї галузі буде дуже продуктивним для національної економіки. А за допомогою інноваційного розвитку можна досягти суттєвого підвищення ефективності сільського господарства та здійснити його модернізацію.

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг (За Законом України «Про інноваційну діяльність» редакція від 05.12.2012 року) [1]. Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Згідно із цим Законом державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних.

В економічній літературі визначено, що інновації в агропромисловому комплексі – це, з одного боку, процес досліджень, розробок і поширення нових видів продуктів, нових технологій, організаційних форм і маркетингових методів в агропромисловому комплексі, а з іншого боку, матеріалізований результат цього процесу, виражений у зміні всього господарського механізму агропромислового підприємства, переходу його у новий стан, що дозволяє підприємству підвищити ефективність своєї діяльності за допомогою підвищення конкурентоспроможності продукції [2, с. 49].

Ефективна стратегія інноваційного розвитку підприємства спрямовується на усунення слабких сторін, які перешкоджають його успішній діяльності та заважають використовувати потенційні можливості. Тому, стратегія інноваційного розвитку має бути орієнтована не скільки на максимально ефективне використання існуючих можливостей, скільки на виявлення і розвиток тих можливостей і характеристик, які визначатимуть успіх підприємства у майбутньому [3, с. 14].

Нині стан аграрної галузі України обумовлюється глобальним впливом технологічної модернізації. Свідченням цього є новітні технології рослинництва, тваринництва та енергозберігаючі системи землеробства. У рослинництві нові інноваційні рішення пов'язані з селекційною роботою, генною інженерією, органічним землеробством, мікрозрошенням, нанотехнологіями. Тенденція розвитку землеробства на сучасному етапі передбачає створення умов для стабільного управління станом ґрунтів. Визначальна роль у розв'язанні цього питання належить зрошенню та осушенню земель. Спроба раціоналізувати процес землеробства обумовила використання космічних інформаційних технологій, зокрема, системи «Rapid Eye», CORINE Land Cover (Coordination of Information on the Environment), Global Positioning System (GPS). З їх допомогою проводиться моніторинг урожайності і розраховується кількість ресурсів, зокрема добрив чи гербіцидів, необхідних для використання з урахуванням конкретної ситуації. Це дає змогу скоротити виробничі витрати за рахунок ефективнішого використання матеріально-технічних ресурсів, а також знизити рівень негативного впливу на природне середовище.

Для ефективного функціонування сільського господарства в національній економіці України, необхідним є впровадження нових методів управління та сучасних технологій, формування повноцінної інфраструктури, переробка

продукції сільського господарства і продаж вже готових товарів, а не сировини. Підвищення активності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку аграрного сектору економіки.

Отже, можна зробити висновок, що підвищення активності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств забезпечить підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності виробництва, а також допоможе вийти сільськогосподарській галузі національної економіки України на вищий рівень.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» редакція від 05.12.2012 року <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> .
2. Алтухова Н.В. Проблеми інноваційного розвитку агропромислового комплексу України / Н.В. Алтухова // Агросвіт. – 2018. - № 2. – С. 48-54.
3. Степова С.В. Економічні аспекти активізації інноваційної діяльності підприємств АПК. / С.В. Степова // Економіка АПК. – 2017. – № 23. – с. 11-17.

Регионална икономика

Аншаева Д.И.

КГУТИ им. Ш.Есенова

ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ

В ежегодных посланиях народу Казахстана Глава государства поставил задачу по повышению эффективности рынка труда, вовлечению малообеспеченного, безработного и самостоятельно занятого населения в активные программы содействия продуктивной занятости.

Новая экономическая политика, озвученная в послании Президента РК Н.А. Назарбаева «Нұрлы жол – Путь в будущее», ориентирует все казахстанское общество на «новые инициативы для стимулирования деловой активности и продуктивной занятости».

Проблема развития рынка труда - одна из ключевых в современных условиях рыночной экономики. Качество жизни и труда населения было и остается для Казахстана в частности, важнейшим индикатором национального самочувствия и условием экономической, культурной и политической независимости.

Предпринимаемые Правительством РК меры по реформированию экономики и общества способствовали развитию рыночных отношений в сфере занятости.

Современный этап развития сферы труда и занятости в регионах Республике Казахстан происходит под воздействием многих факторов, среди которых:

- территория и численность населения, уровень социально-экономического развития;
- экономическая специализация в зависимости от наличия природно-сырьевых ресурсов, достигнутого научно-производственного потенциала, базовых отраслей и крупных градообразующих предприятий.

Мангистауская область относится к наиболее индустриально развитым регионам Казахстана, что обусловлено наличием на ее территории богатых месторождений минерального сырья. Это обстоятельство способствовало в свое время образованию и развитию в области крупных предприятий, в основном топливно-энергетического комплекса. Это же предопределило целый ряд обострившихся в последние годы проблем региона, к числу которых относятся:

- сырьевая специализация региона и преобладание производств, не требующих значительных трудовых ресурсов
- дефицит как квалифицированного, так и неквалифицированного персонала.
- значительный уровень нелегальной миграции
- неоправданная дифференциация в оплате труда, вызывающая рост работающих бедных и резкое расслоение общества;
- стихийная передислокация рабочей силы в отрасли потребительского рынка, сферу услуг;
- снижение качества высшего и профессионального образования;
- высокий уровень молодежной безработицы, в том числе, в сельской местности.

В настоящее время определяющей отраслью для Мангистауской области является нефтегазобывающая промышленность, в ней занято 17,5% всего работающего населения региона. Но так было не всегда – на заре независимости более 46% населения области было занято в обрабатывающей промышленности и энергетике. В настоящее же время удельный вес занятых в этих сферах едва превышает 10%

В период с 1992 по 2017 год в Мангистау увеличилось количество работающих в отраслях транспорта и связи с 8 до 10,9% и одновременно сократилась доля занятых в строительстве с 12 до 10,4%. Произошел рост удельного веса работников торговли (с 6 до 10,8%) и значительный рост занятых в других отраслях экономической деятельности (с 3% до 19,8%, т.е. в 6,6 раза).

На регион распространяются характерные для всего Казахстана тенденции преобладания занятого населения в отраслях сферы услуг (57,7% от всех занятых). Но, в противоположность республиканским тенденциям, для отраслевой сферы занятости Мангистау характерен значительный объем

работников промышленности и строительства (38% всех занятых) и незначительный удельный вес сельхозпроизводителей (4,3% против 29,4% по республике).

Поскольку в 2015-2016 гг. более 92% всех занятых по региону составляли наемные работники, то сокращение общего уровня занятости, объясняется, прежде всего, снижением численности наемных работников.

В 2017 году сокращение численности штатов крупных и средних предприятий было очень значительным – на 13 тыс. человек (на 5,4% в относительных показателях), что объясняется внутренней кадровой политикой работодателей.

В последние десять лет в сфере труда и занятости Мангистауской области появились новые участники: трудовые мигранты и оралманы.

Основной движущей силой притока населения из других регионов Казахстана или внутри региона является высокий уровень оплаты труда, который, нужно отметить, отличается значительной дифференциацией по отраслям, городам и районам Мангистау.

Так, в 2017 году самый высокий номинал оплаты труда в регионе наблюдался по г. Жанаозен, градообразующим предприятием которого является АО «ОзенМунаГаз» (360 605 тенге), а самый низкий – в Мангистауском районе (86 488 тенге).

В период 2014-2017 гг. в регионе была успешно реализована Дорожная карта занятости населения – 2020, что позволило снизить уровень безработицы даже в условиях спада производства и сокращения численности наемных рабочих.

В экономике области постепенно стали появляться новые рабочие места, увеличивается численность субъектов МСБ.

Начала развиваться система профессиональной подготовки и переподготовки как упредительная и профилактическая мера содействия занятости.

Накоплен хороший опыт организации общественных работ, включая трудоемкие работы по благоустройству города, которые способствуют созданию рабочих мест.

В настоящее время достижение оптимально высокой, структурно-рациональной, экономически эффективной и социально-обоснованной занятости продолжает оставаться важнейшей задачей региональных властей.

По результатам исследования, считаем, что, для улучшения ситуации на региональном рынке труда в ближайшей перспективе необходимо осуществлять следующие приоритетные направления активной политики занятости населения:

- сдерживание роста числа безработицы, предотвращение критических ситуаций на рынке труда, принятие мер по упреждению длительной безработицы;
- развитие качества трудовых ресурсов путем совершенствования системы обучения, переобучения, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- проведение взвешенной миграционной политики, направленной на позитивное территориальное перемещение населения, обустройство мигрантов.

Кроме того, решение проблем на рынке труда Мангистауской области требует:

- создания условий для роста предпринимательства в регионе;
- непрерывного изучения тенденций рынка труда, установления прямых связей с работодателями;
- изучения спроса на рабочую силу и регулирование выпуска специалистов высших и средних специальных учебных заведений;
- восстановления системы начальной профессиональной подготовки на основе опережающей подготовки квалифицированных кадров;
- создания условий, стимулирующих структурное перераспределение рабочей силы (увеличение доли наемных работников за счет улучшения условий труда и его оплаты, совершенствования системы социальной защиты занятых по найму);
- разработки мер стимулирования и привлечения широкого числа казахстанской молодежи к получению технического и профессионального образования и участию в программе индустриализации;

- формирования системы социального партнерства главных участников рынка труда - государства, работодателей, работников в обеспечении гарантий занятости, решения оплаты, условий и режимов труда.

Завершая, подчеркнем, что для государства необходимо продолжение активной реализации Государственной Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы, Государственной программы индустриально-инновационного развития РК и Государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлы Жол».

Реализация вышеназванных программ расширит и оживит рынок труда в Мангистауской области.

Литература:

1. Назарбаев. Н.А. «Нұрлы Жол - путь в будущее». Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. 11 ноября 2014 года
2. Назарбаев Н.А. Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. 17 января 2014 г.
3. Четверкина Т. Положение безработных и государственная политика на рынке труда. Вопросы экономики- № 2, 2015 г.
4. О ситуации на рынке труда в Республике Казахстан. Экспресс-информация № 41-08/ 55. 10 февраля 2018 года // Электронные ресурсы – Режим доступа: www.stat.gov.kz.
5. Статистический бюллетень. Основные индикаторы рынка труда по регионам Республики Казахстан в разрезе районов (предварительные данные). // <http://www.stat.gov.kz>.
6. Жанбозова А. Б. Региональные особенности формирования рынка труда в Казахстане. // <http://www.nomad.su/?a=3-201311180034>

Правителството регулиране на икономиката

Оспанов Т.Б.

Карагандинский государственный университет

им. академика Е.А.Букетова

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В декабре 2012 года в Послании Главы государства народу страны была представлена Стратегия развития Республики Казахстан до 2050 года. Ее главная цель - создание общества благоденствия на основе сильного государства, развитой экономики и возможностей всеобщего труда, вхождение Казахстана в тридцатку самых развитых стран мира. Для достижения этой цели «Стратегия «Казахстан-2050» предусматривает реализацию семи долгосрочных приоритетов, первый из которых обозначает экономическую политику нового курса всеобъемлющим экономическим прагматизмом на принципах прибыльности, возврата от инвестиций и конкурентоспособности. Важным показателем развития национальной экономики можно назвать долю сферы услуг в формировании внутреннего валового продукта (ВВП). Резкое возрастание роли сферы услуг в общей структуре хозяйства знаменует переход от индустриальной стадии развития общества к следующей - постиндустриальной. Таким образом, долю сферы услуг можно назвать одним из важнейших индикаторов перспективы развития национальной экономики Казахстана.

В современном мире спорт и здоровый образ жизни наряду с экономическим развитием находятся в числе ключевых показателей качества жизни граждан, рассматриваются и являются важным аспектом социальной занятости населения.

Занятия физической культурой и спортом являются одним из наиболее доступных и эффективных механизмов оздоровления населения, его самореализации и развития, средством борьбы против асоциальных явлений.

Характерной особенностью государственной политики Казахстана в области спорта и физической культуры традиционно является реализация сбалансированного подхода к развитию массового спорта и спорта высших достижений. В сфере массового спорта приоритетным направлением является

увеличение охвата населения страны систематическими занятиями физической культурой и спортом.

В рамках пропаганды здорового образа жизни и развития массового спорта обеспечена систематическое проведение массовых спортивных мероприятий (спартакиады, турниры, спортивные семейные соревнования, массовые забеги). В 2017 году проведено 44 тысячи мероприятий с общим охватом 5,6 млн. чел., в 2016 году – 43 тыс. мероприятий с охватом 5,6 млн. чел., в 2015 году – 33 тыс. мероприятий с охватом 4,6 млн. человек.

В таблице 1 показана динамика изменения количества физкультурно-спортивных сооружений в Республике Казахстан

Таблица 1. Динамика изменения количества физкультурно-спортивных сооружений в Республике Казахстан

	2013	2014	2015	2016	2017	Отклонение показателей 2017г. от 2013 г.
Спортивные сооружения – всего	34 234	34 926	35 783	11 126	11 322	
в том числе:						
стадион с трибунами на 1500 мест и более	254	258	259	263	269	+15
дворцы спорта	26	26	27	29	30	+4
комплексы спортивных сооружений	82	84	81	71	86	+4
учебно-тренировочные центры сборных команд	13	14	14	14	14	+1
лыжные базы	198	199	200	206	203	+5
гребные базы	9	9	9	9	11	+2
стрелковые тир	1 497	1 480	1 463	1 448	1 420	-77

стрельбища	22	22	22	21	21	-1
гребные каналы	2	4	3	2	2	0
яхт-клубы	4	4	4	5	4	0
трамплины для прыжков на лыжах	3	3	2	2	2	-1
ипподромы с трибунами на 200 посадочных мест и более ²⁾	39	42	44	
встроенные спортивные залы ²⁾	2 416	2 375	2 395	
спортивные комплексы	288	310	348	370	399	+111
спортивные манежи	45	49	56	62	73	+28
велотреки	3	3	3	3	3	0
конькобежные стадионы ²⁾	7	8	8	
хоккейные корты ²⁾	832	969	1 177	
теннисные корты ²⁾	350	365	381	
плоскостные сооружения ²⁾	20 342	20 688	21 125	
плавательные бассейны	271	285	292	300	316	+45
спортивные залы	7 526	7 724	7 865	8 321	8 469	+943
гольф поля ²⁾	5	5	5	

¹⁾ По данным Министерства культуры и спорта Республики Казахстан

²⁾ С 2016 г. без учета данного вида сооружения, в связи с изменениями ведомственного статистического наблюдения по форме 2-ФК «Отчет об основных показателях в сфере физической культуры и спорта».

Из таблицы 1 видно, что в период с 2013 по 2017 год в Республике Казахстан увеличилось:

- количество стадионов с трибунами на 1500 мест и более на 15 единиц;

- количество дворцов спорта на 4 единицы;
- комплексов спортивных сооружений на 4 единицы;
- лыжных баз на 5 единиц;
- спортивных комплексов на 111 единиц;
- спортивных манежей на 28 единиц;
- плавательных бассейнов на 45 единиц;
- спортивных залов на 943 единицы.

Однако произошло снижение количества стрелковых тиров на 77 единиц и трамплинов для прыжков на лыжах на 1 единицу.

В целом данные таблицы 1 показывают, что в Республике Казахстан происходит развитие спортивной инфраструктуры. Правительство Республики Казахстан уделяет значительное внимание развитию спортивной инфраструктуры.

В 2018 году На Международной лыжной базе "Бурабай" в Щучинске открылся комплекс лыжных трамплинов. Высота вышки с двумя спусками (К-90 и К-125) – 82 метра. Открытие уникального объекта посетил Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев.

Министерство культуры и спорта потратило на республиканскую базу лыжного спорта в Щучинске больше 61 миллиарда тенге. Комплекс лыжных трамплинов является одним из немногих сооружений такого типа в мире. В проекте применены решения с трамплинами комбинированного типа со стартовыми площадками на разных уровнях.

Из таблицы 2 и рисунка видно, что распределение физкультурно-спортивных сооружений по областям Республики Казахстан неравномерно. Наибольшее количество физкультурно-спортивных сооружений имеется в Мангистауской области -1380 ед. (12,2 %), Алматинской - 1198 ед. (10,6 %), Западно-Казахстанской 1051 ед. (9,3%). На три данные области приходится треть всех физкультурно-спортивных сооружений.

Из областей наименьшее количество физкультурно-спортивных сооружений отмечается в Кызылординской области- 275 ед. (2,4 %), Атырауской - 324 ед. (2,9 %) и Восточно-Казахстанской области -409 ед (3,6 %).

Таблица 3. Соотношение количества и доли физкультурно-спортивных сооружений по областям Республики Казахстан и населения

Таблица 2. Распределение физкультурно-спортивных сооружений в 2017 году по областям Республики Казахстан

	Спорт ивные соору жения – все го	В том числе					
		стадионы с трибунами на 1500 мест и более	дворцы спорта	комплекс ы спорт ивных сооруже ний	жүзу бассейн і плавате льные бассейн ы	лыжны е базы	спорт ивные компл ексы
ҚР	11 322	269	30	86	316	203	399
Ақмолинская	744	18	2	1	19	11	23
Ақтөбинская	631	19	2	-	9	6	14
Алматынська	1 198	23	2	12	48	2	24
Атырауская	324	6	1	1	10	-	24
Восточно- Казахстанска я	409	3	1	-	6	6	13
Жамбылская	643	17	1	3	8	-	16
Западно- Казахстанска я	1 051	23	7	13	26	83	60
Қарағандинск ая	895	34	2	13	18	41	46
Қостанайская	509	12	-	-	7	-	18
Қызылординс кая	275	7	-	-	12	-	24

	Спортивные сооружения – всего	Население- всего	Доля спортивных сооружений, %	Доля населения,%
ҚР	11 322	17 918 214	100	100
Акмолинская	744	734 369	6,6%	4,1%
Актюбинская	631	845 679	5,6%	4,7%
Алматинская	1 198	1 983 465	10,6%	11,1%
Атырауская	324	607 528	2,9%	3,4%
Восточно- Казахстанская	409	641 513	3,6%	3,6%
Жамбылская	643	1 115 307	5,7%	6,2%
Западно- Казахстанская	1 051	1 382 734	9,3%	7,7%
Карагандинская	895	879 134	7,9%	4,9%
Костанайская	509	773 143	4,5%	4,3%
Кызылординская	275	642 824	2,4%	3,6%
Мангистауская	1 380	2 878 636	12,2%	16,1%
Павлодарская	754	757 014	6,7%	4,2%
Северо- Казахстанская	656	563 300	5,8%	3,1%
Южно- Казахстанская	990	1 389 568	8,7%	7,8%
г. Астана	275	972 692	2,4%	5,4%
г. Алматы	588	1 751 308	5,2%	9,8%

Из таблицы 3 видно, что в Республике Казахстан наблюдается диспропорция в обеспеченности населения физкультурно-спортивными сооружениями. Так в г.Алматы, Алматинской, Атырауской, Жамбыльской и Мангистауской областях Доля населения в процентном отношении превалирует над долей физкультурно-спортивных сооружений, что говорит о недостаточной обеспеченности населения физкультурно-спортивными сооружениями.

Таблица 4. Динамика показателей физкультурно-оздоровительной работы в Республике Казахстан

	2013	2014	2015	2016	2017	Отклонение показателей 2017 года от показателей 2013 года
Число спортивных организаций и учреждений, единиц	427	435	438	620	527	+100
Число спортивных клубов, единиц	556	569	575	670	633	+77
Число лиц, занимающихся физической культурой и спортом, тыс. человек	3959,5	4 316,20	4 581,70	4 863,70	5 204,4	+1244,9
Число детей и учащихся школ, занимающихся физической	720,2	713,5	764,2	1 491,6	1 586,9	+866,7

культурой и спортом, человек тыс.						
Число инвалидов, занимающихся физической культурой и спортом, человек тыс.	18,2	22,6	25,2	27,4	29,7	+11,5
Число мастеров спорта Республики Казахстан, человек	1 466	1 492	630	1 697	1 804	+338
Число мастеров спорта международного класса Республики Казахстан, человек	254	255	155	334	328	+74
Число заслуженных мастеров спорта Республики Казахстан, человек	20	6	7	11	35	+15

Из таблицы 4 видно, что в период с 2013 по 2017 гг. произошел рост по всем показателям физкультурно-оздоровительной работы в Республике Казахстан. Число лиц, занимающихся физической культурой и спортом возросло на 1244,9 тыс. человек, число детей и учащихся школ, занимающихся физической культурой и спортом возросло на 866,7 тыс. человек.

Из таблицы 5 видно, что объем услуг спортивных и по организации отдыха имеет тенденцию к возрастанию. С 2013 по 2017 гг. объем услуг спортивных и по организации отдыха возрос на 79 468 919 тыс.. тенге или на 78 %.

Таблица 5. Объем оказанных услуг спортивных и по организации отдыха, тыс.

тенге

	2013	2014	2015	2016	2017
услуги спортивные и по организации отдыха	101 387 732	118 720 979	139 998 457	160 921 060	180 856 651

Таблица 6. Число предприятий и индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги спортивные и по организации отдыха в Республике Казахстан

	2013	2014	2015	2016	2017
услуги спортивные и по организации отдыха	1 354	1 623	1 605	1 801	2 015

Из таблицы 6 видно, что число предприятий и индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги спортивные и по организации отдыха в Республике Казахстан из года в год растет. В период с 2013 по 2014 гг. их число возросло на 661 единицу или на 48 %.

Таким образом, в Республике Казахстан наблюдается позитивная динамика развития спортивных услуг и спортивной инфраструктуры.

Литература:

1. Назарбаев Н.А. Послание Президента народу «Стратегия «Казахстан 2050: новый политический курс состоявшегося государства». [URL]: <http://strategy2050.kz/ru/>
2. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. <http://www.stat.gov.kz>
3. Н.А.Назарбаев открыл комплекс трамплинов в Щучинске. Электронный ресурс: <https://informburo.kz/novosti/nazarbaev-otkryl-kompleks-lyzhnyh-tramplinov-v-shchuchinske.html>. (Дата обращения 17.02.2019 г.).

Postgraduate student Ilina T.A.

Kyiv National University of Construction and Architecture, Ukraine

DUE DILIGENCE PROCEDURES: IDENTIFICATION AND ASSESSMENT OF RISKS ASSOCIATED WITH THE INVESTMENT OBJECT

Nowadays, it becomes obvious for market participants the need for risk management in their activities. The requirement of “transparency” when interacting with partners is no longer just a tribute to fashion, but a rule that is relevant both for large companies leading in the market and for young businesses aiming at successful development. Any company intending to conclude an important contract, or an investor planning to acquire a business, wants to be completely confident in the profitability and security of a future transaction. This confidence can only be based on reliable and comprehensive information about a potential counterparty. It is for the collection and analysis of such information that a special comprehensive check is carried out, which has received the name of due diligence in the world practice.

The term first appeared in 1933 in the United States in the Securities Act. Modern standards of due diligence were developed in 1977 in Switzerland: several large banks signed an agreement The Swiss Banks Due Diligence, regulating a unified approach to collecting customer information to protect their property from possible damage. It was in the last document that modern standards were set out for due diligence. Later, the principles laid down in the agreement began to be used by the consulting business to analyze the company's activities from the point of view of legal, economic and financial integrity.

Due Diligence is a procedure for forming an objective view of an investment object, which includes investment risks, an independent assessment of the investment object, and many other factors. There are several interpretations of the term “due diligence”: “due diligence”, “careful observation”, “due diligence verification”, “comprehensive study of the information provided”. All of them involve a set of actions aimed at checking the purity of the transaction.

In world practice, conducting due diligence is a very common procedure, since the requirement of transparency when interacting with a partner is one of the main ones

in serious business. Every company intending to conduct any transaction wants to be confident in its reliability and profitability. Such confidence can only be based on complete and reliable information about a potential partner. It is collected during the due diligence process. In the course of the procedure, an independent report for the customer is prepared by each of the three participating groups: auditors, lawyers and financial analysts. This is the distinguishing feature of the due diligence. The procedure may include up to five independent stages, for each of which an objective report is created for the customer: Operational; Financial; Tax; Legal; Marketing. The main objective of the event is the complete elimination of business risks, including tax, economic, legal and marketing. And if this is not possible, then minimize them to an acceptable level. The main risks that can be excluded with the help of due diligence include: loss of property or money; purchase of securities at an inflated price; non-fulfillment of obligations by the debtor company; imposing penalties on company property; unfair actions of competitors; initiating litigation and their adverse effects; seizure or takeover of a company; damage to reputation; recognition of the transaction as invalid; loss of intellectual property. As a result of the procedure, the company receives a comprehensive analysis of the company's activities, with a description of key business processes and detailed recommendations for improving management. An investor is usually the most interested in conducting a due diligence, since it is he who participates in money in a particular transaction and wants to have complete information about the object of his investment, its true value and the possible consequences of the transaction - tax and legal. Another group of stakeholders is the company's top managers, since the information obtained from the "due diligence test" provides invaluable assistance in the subsequent preparation of an issue of securities or the development of a mechanism for protection against hostile takeovers. In what cases is the procedure performed due to diligence? Buying a new business or diversifying a company. Changes in firm status due to mergers or acquisitions. Equity participation of another owner in the activities of the company. Decreased business performance. Change of top management. Getting loans or sponsorship. Seizure of assets and litigation. Identification of violations during tax audits. Reduced competitive position of the company. In addition to these situations, global consulting has a practice of conducting due diligence at different stages of a company's life cycle: Seed is the stage of a business project. Analysis is needed in order to choose further actions - to finance it or reject it. Start up is a company at the first stage of development and it does

not have a market history yet. A due diligence in this case is necessary for the start of sales and making a decision on financing. Early is an early stage. Due diligence is carried out to move from product creation to its implementation with minimal losses. Expansion is an extension to enter new markets, increase production, and so on. Bridge financing. Usually the procedure is carried out to assess the feasibility of financing a company that is in the process of transformation from a private firm to a joint-stock company. Turnaround. The due diligence in this case is carried out in a period of crisis, when for the survival of the company investments are needed from the outside. In Ukraine, the procedure is in the stage of confident formation. Interest in this method began to grow noticeably with the onset of the crisis, as the owners became more cautious about investing.

Цибань Ю.О.

Науковий керівник:

д.е.н., проф. Ляш О.І.

НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», Україна

ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЯКОСТІ ІМІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ЯПОНІЇ

Загальновідомо, що Японія країна зі старіючою нацією та високим рівнем дефіцитом робочої сили. Власне для подолання цієї проблеми на початку 1990-х років уряд Японії визначив головним пріоритетом розвитку країни імміграційну політику. Так, у жовтні 2018 року у Японії було зареєстровано рекордну для Японії кількість працівників з інших країн - 1,4 млн. осіб. Власне, Міністерство охорони здоров'я, праці та соціального забезпечення Японії з 2007 році зобов'язало роботодавців вести облік кількості іноземних працівників (рис. 1)[1].

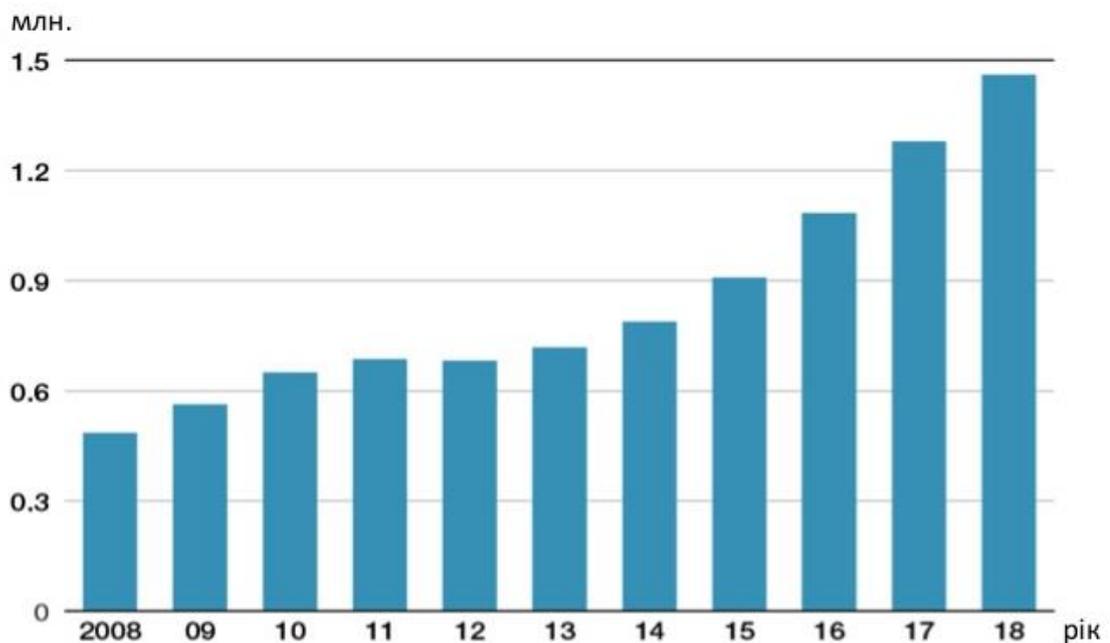


Рис. 1. Зміна кількості іноземних працівників в Японії

Додамо також, що за офіційними даними Бюро статистики протягом 1990-2015 років кількість іноземців, проживаючих на території Японії

збільшилася удвічі і станом на 2015 рік склала 2,2 млн осіб. До того ж, найбільшу частку в розрізі національностей склали імігранти з Китаю (36%), Кореї (25%), Філіпін (12%), Бразилії (9%) та В'єтнаму (8%) (рис.2)[3].



Рис. 2. Співвідношення іноземців Японії у 2015 році (у розрізі національностей)

Детальний аналіз структури та складу іміграційних потоків свідчить, що серед прибулих у країну осіб відсоток іноземного населення працездатного віку (15 - 65 років) на початок 2018 року склав 85 %, тоді як відсоток японців працездатного віку був значно нижчим і склав всього лиш 60 %. Додамо також, що найбільший відсоток імігрантів складають працездатні особи у молодому віці 20 -34 років, в той час, як найбільший відсоток японців складають особи працездатного віку (40 - 49 років) та особи передпенсійного віку (65 -74 років) (рис.3)[2].

Безумовно цікавим є той факт, що на кінець 2017 року близько 30 % від усіх іноземців, які проживають у Японії мають змогу проживати з сім'єю, не поновлюючи візу, при цьому отримують місце праці з мінімальними обмеженнями у виборі. Окрім того, студентам, що навчаються в Японії обмежено доступ до високкваліфікованих робочих місць, тоді як 90 % тих хто після завершення навчання знайшов роботу працюють у сфері інженерії, гуманітарних і міжнародних послуг. У той же час, для працівників технічних спеціальностей додатково впроваджена програма підтримки іноземної робочої сили, яка дає змогу іноземцям працювати в Японії впродовж 5 років у 14 видах діяльності,

визначених урядом Японії. Варто зазначити, що означені категорії працівників складають близько 60 % усіх іноземних громадян, що проживають на території Японії (рис.4)[1].

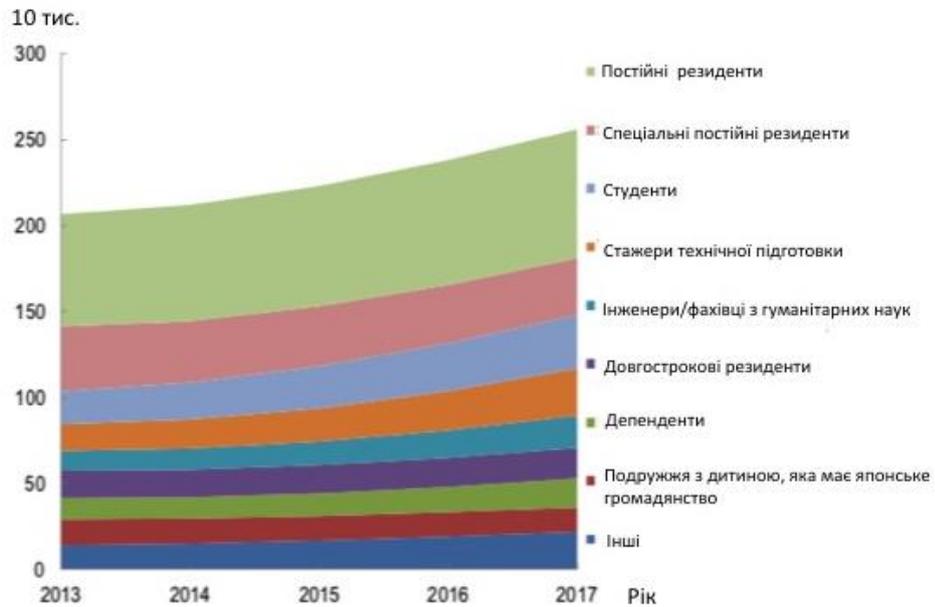


Рис. 3. Зміна кількості іноземних резидентів Японії у 2013-2017 роках (за статусом перебування)

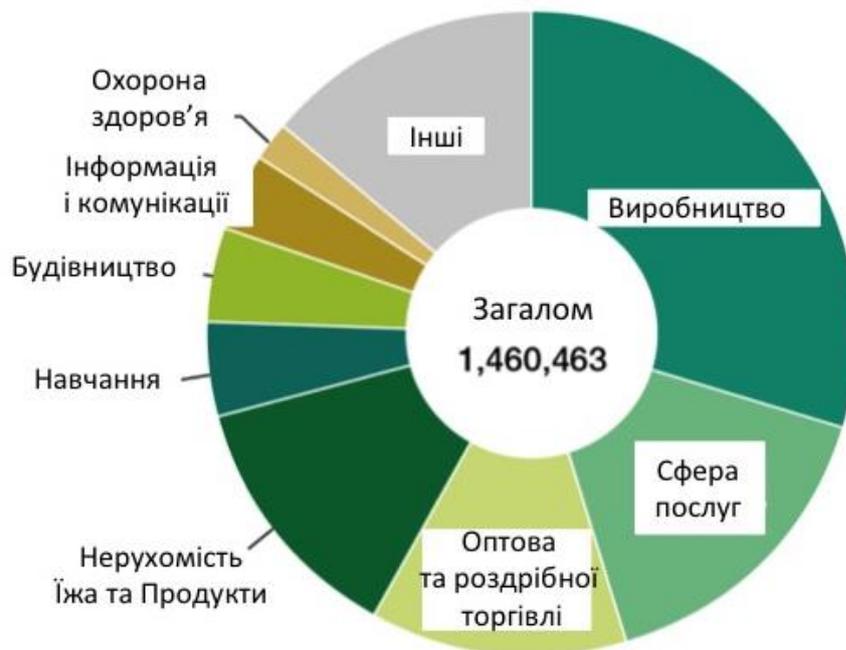


Рис. 4. Відсотковий розподіл іноземних громадян Японії за сферою зайнятості

Додамо також, що за видами економічної діяльності 29,7 % іноземних працівників зайняті у виробництві, 15,8 % - у сфері послуг, тоді як у сфері оптової та роздрібною торгівлі зайнято лише 12,7 % іноземних громадян. Такий факт є, безумовно, свідченням того, що підприємства, які страждають від дефіциту робочої сили, мають потребу у використанні послуг іноземної робочої сили[2].

Підводячи короткий підсумок з проведеного дослідження, можна припустити, що збільшення кількості іноземних працівників може компенсувати демографічні втрати Японії. Разом з тим, існує небезпека, що після продовження терміну перебування іноземні громадяни можуть створити напругу на ринку професійної мобільності кадрів та вирушити у мегаполіси у пошуках кращого робочого місця, тим самим вимагаючи від уряду Японії забезпечення покращення умов праці та комфортних умов проживання в знак компенсації нестачі робочої сили в країні.

Місцеві громади також зазнають значного впливу. За результатами досліджень, якщо кількість іноземних громадян щороку збільшуватиметься на 250 тис. осіб, то частка іноземних громадян у загальній чисельності населення Японії зросте у 5 разів та складе близько 10 % у 2060 році проти 2% станом на 1 січня 2018 року. Відтак, місцеві органи влади вже сьогодні змушені вирішувати проблеми у відповідь на потреби іноземних громадян у сфері розвитку громад та адміністративних послуг, адже значна кількість іноземних працівників зазнають дискримінації[1].

Література

- 1) Mizuho Economic Outlook & Analysis / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.mizuho-ri.co.jp/publication/research/pdf/eo/MEA180913.pdf>
- 2) Record 1.46 Million Foreign Workers in Japan / [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <https://www.nippon.com/en/japan-data/h00382/record-1-46-million-foreign-workers-in-japan.html>
- 3) Population Statistics of Japan 2017 / [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: www.ipss.go.jp/p-info/e/psj2017/PSJ2017-10.xls

Туракулова Л., Койбагарова С., Абдраманова Г.

Мардан Сапарбаев институты, Қазақтан

ҒАЛАМДЫҚ ЭКОНОМИКА ДЕҢГЕЙІНДЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨЛЕҢКЕЛІ ҚАТЫНАСТАРДЫ ЗЕРДЕЛЕУ

Қазіргі таңда көлеңкелі экономика ұғымы туралы жан-жақты әрі жалпылама қабылданған бірізді пікір жоқ. Мұнда пікір алуандылығы (плюрализм) үстемдік құрып келеді, ол бір жағынан, көлеңкелі экономиканың көп қырлылығын және оған деген түрлі әдістерді көрсетеді. Келесі жағынан, оның категорияларының жеткілікті дәрежеде әзірленбеуін танытады, яғни бір ғана термин түрлі авторлар тарапынан түрліше түсіндіріліп келеді.

Көлеңкелі экономиканы анықтау үшін қолданылатын терминдер жиынтығы да алуан түрлі. Ағылшын тілдес елдерде оны «көлеңкелі» (shadow), «рұқсат етілмеген» (unsanctioned), «параллель» (parallel), «астыртын» (hidden), экономика десе, ал француз тілінде сөйлейтін елдерде – «бейресми» (informelle), «жерасты» (souterraine); неміс тілінде сөйлейтін елдерде «көлеңкелі» (schatteneconomie), ресейде – «заңсыз», «заңнан тыс», «астыртын», «бейресми», «екінші», «көлеңкелі» және т.б. деп атайды. Осы терминдердің барлығы бір ғана экономикалық феноменді білдіреді, алайда осы синонимдердің әрқайсысы өзіндік мағыналық дәрежеге ие, азды-көпті оның әлдебір ерекшеліктерін көрсетеді. Көлеңкелі экономика анықтамасының алуан түрлі болып келуі, әдетте, шешілуші міндеттер сипатындағы айырмашылықтарға, сондай-ақ зерттеу әдістанымы мен әдістемесіне де байланысты болып келеді [1].

Едәуір жалпылама түрде көлеңкелі экономикаға оның түрлі себептерге орай экономиканың ресми секторына енгізілмей қалған қызметін жатқызады. Осыны негізге ала отырып, көптеген ғалымдар мен экономистер көлеңкелі экономикаға мынадай анықтама береді:

К.Рюля: «көлеңкелі немесе бақыланбайтын экономика экономикалық қызметтің ресми статистикада көрініс таппаған барлық түрлерін қамтиды»;

А.Болатов: «өкілетті органдар тарапынан ресми тіркеуге алынбаған кез келген экономикалық қызмет» деп атайды;

А.Суринов: «бейресми сектор, оған үй шаруашылығы саласындағы өндірісті, сондай-ақ кәсіпорындардың көрсеткісі келмейтін немесе толық көлемде көрсетпейтін заңсыз қызметтен түскен табысын жатқызуға болады.

И.Рогов: «көлеңкелі экономика экономикалық қызметтің шаруашылық жүргізу ережелерімен және тиісті құжаттарымен ескерілмеген, регламенттелінбеген барлық әрекетті қамтиды».

Оны талдау кезінде теориялық, операциялық немесе әдістанымдық тәсілдердің таңдалуына қатысты ретте көлеңкелі экономика ұғымы маңызды ерекшеліктерге ие болады [2].

Теориялық әдіс тұрғысынан алғанда, отандық зерттеушілер тарапынан көлеңкелі экономика экономикалық қатынастардың күрделі жүйесін білдіретін экономикалық категория ретінде қарастырылады.

Операциялық әдіс тұрғысынан алсақ (бұл әдіс көбіне шетелдік зертеушілерге тән болып келеді), мұнда көлеңкелі экономика оны өлшеу әрекеттері бойынша анықталады. Бұл әдіс қолданбалы, статистикалық міндеттерді шешу, заңнаманы жетілдіру мен әлеуметтік-экономикалық саясатты түзету бойынша ұсыныстар дайындау кезінде қолданылады.

Э.Фейт көлеңкелі экономика ұғымын қарастыра отырып, оған ресми статистика тарапынан әлдебір себептер бойынша есепке алынбаған және жалпы ұлттық өнімге енгізілмеген барлық экономикалық қызметті жатқызады.

А.Дилнот пен К.Моррис көлеңкелі экономиканы экономикалық қызметтің тиым салынған, астыртын түрі деп сипаттайды. Сондай-ақ олар рәкет, жалдамалы кісі өлтірушінің қызметі, ұрлық сияқты қылмыстық әрекеттерді де көлеңкелі экономика қатарына жатқызады. Мұның өзі, әрине, даулы мәселе болып саналады, өйткені бұл әрекетер экономикалық қызметке жатпайды [3].

Әдістанымдық тұрғыдан алғанда, көлеңкелі экономиканы зерттеуге арналған экономикалық, әлеуметтік, кибернетикалық және құқықтық тәсілдер өзара бір-бірінен маңызды түрде ерекшеленеді. Сондай-ақ пәнаралық кешенді әдіс те дамытылып келеді.

Экономикалық әдістің ерекшелігі: оның экономикалық саясаттың, экономикалық ресурстардың бөлінісі мен пайдаланылуының нәтижелілігіне әсерін зерттеу, оны бағалау мен өлшеудің сенімді әдістерін дайындау болып

табылады. Экономикалық тұжырымдамалар көлеңкелі экономиканы ғаламдық макро және микродеңгейлерде, сондай-ақ институционалды аспектіде зерттейді.

Ғаламдық экономика деңгейінде халықаралық көлеңкелі қатынастар қарастырылады (мәселен, есірткі бизнесі, қылмыстық жолмен тапқан ақшаны тазарту).

Макродеңгейде экономика құрылымына, өндіріске, жалпы ішкі өнімнің бөлінісіне, қайта бөлінісіне және тұтынылуына, жұмыспен қамтылуға, инфляцияға, экономикалық өсімге, басқа да макроэкономикалық үдерістерге көлеңкелі экономикалық қызметтің әсер етуі талданады. Мұнда С.Чернов ұсынған көлеңкелі экономиканың анықтамасы барынша сай келеді: «қоғамға, мемлекетке зиян келтіретін және адам тұлғасын бұзатын, экономикалық игіліктерді өндіру, алмастыру, бөлу және тұтыну саласында туындайтын кез келген қатынастар көлеңкелі экономика ұғымын білдіреді.

Макродеңгейде экономикалық әрекеттерді зерттеуге және көлеңкелі экономика субъектілерінің, іскер кәсіпорындардың шешім қабылдануына көңіл бөлінеді, жекелеген заңсыз нарықтар зерделенеді. В.Катасонов макродеңгейде көлеңкелі экономикаға мынадай анықтама береді: «көлеңкелі экономика дегеніміз – бұл мемлекеттің бақылауы мен оның реттеуші шараларынан тыс тұратын шаруашылық өмір саласы (өндірістік, коммерциялық, қаржы қызметі)».

Көлеңкелі экономиканың әлеуметтанымдық тұжырымдамалары бұл саланы көлеңкелі институттар жүйесінде иеленетін орнымен, субъектілердің маңызды жағдайлардағы экономикалық әрекет ету себептерімен ажыратылатын әлеуметтік топтардың өзара әрекеті тұрғысынан қарастырады.

Мәселен, Н.Никифорова көлеңкелі экономикаға «қоғамдық өндірістегі әр түрлі шаруашылық жүргізуші субъектілердің арасында туындайтын экономикалық қатынастардың деформациялануы, осының нәтижесінде мемлекет тарапынан ескерілмеген материалдық игіліктер мен ақша қаражаттары соңынан заңдастырып алу үшін заңсыз жолмен игеріледі» деп түсіндіреді.

В. Есипов сонымен қатар көлеңкелі экономиканы әлеуметтанымдық тұжырымдама аясында қарастырып, оны «мемлекет меншігі пайда табу, жеке және топтық мүддеде пайдалану бойынша жекелеген азаматтар, әлеуметтік топтар арасындағы әлеуметтік -экономикалық қатынас» деп анықтайды.

Кибернетикалық тұжырымдама аясында көлеңкелі экономика өзін-өзі реттейтін және басқаратын жүйе ретінде қарастырылады. Көлеңкелі экономиканы болжау мен басқарудың, оны даму және ресми сектормен өзара әрекет ету заңдылықтарының экономикалық-математикалық модельдері әзірленеді. Мысалы, А.Крыловтың пікірі бойынша, көлеңкелі экономика дегеніміз – бұл кеңейтілген ұдайы өндіріске қабілетті, арнайы астыртын құрылған, өз ішінде және халық шаруашылығы жүйесінде тармақталған байланысы бар, салыстырмалы түрде дербес экономикалық құрылым.

Құқықтық тұжырымдамалар шеңберінде көлеңкелі экономика құбылыстары ауытқыған әрекеттің (оның ішінде қылмыстық әрекеттің) ерекше бір формасы болып табылады. Мұнда экономикалық қызметтің қоғамдық қауіпті формаларын зерттеуге, құқық бұзушылықтардың алдын алуға және құқықтық құралдар арқылы (криминологиялық және қылмыстық-құқықтық бақылау) күреу жүргізуге ерекше көңіл бөлінеді.

Әдебиеттер

- 1 Экономика и право. Теневая эконмика: учеб. Пособие для студентов вузов / (Н.Д. Эриашвили и др.); под ред. Н.Д. Эриашвили, Н.В. Артемьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 448 с.
- 2 Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник для вузов. – СПб: Изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер Паблишинг», 1997. – 480 с.
- 3 Всемирная прачечная: Террор, преступления и грязные деньги в оффшорном мире / Джеффри Робинсон; Пер. с англ. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2004. – 540 с.
- 4 Саханова А.Н., Сейтмагамбетова М.С., Есенжигитова Р.Г. Сборник кейсов по курсу «Государственное регулирование экономики»: учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2003. – 276 с.
- 5 С.А. Туржанов. Малый и средний бизнес: проблемы развития, поиск решений. – Алматы, 2004. – 244с.;

Кондратенко Н.О.
Науковий керівник:
д.е.н., проф. Іляш О.І.

НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», Україна

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ЗАХВОРЮВАНOSTІ НА ЦУКРОВИЙ ДІАБЕТ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Оцінюючи економічний вплив діабету на населення, слід враховувати кілька факторів, у тому числі захворюваність і поширеність захворювання, рівень розвитку системи охорони здоров'я та загальний рівень економічного достатку населення. Окрім того, дослідження глобальних витрат на діабет на показують, що на цукровий діабет припадає 2-3 % загального бюджету охорони здоров'я в кожній країні. Таким чином, збільшення захворюваності та поширеності цукрового діабету призводить до значного економічного впливу.

Додамо, що у різних країнах світу поширеність цукрового діабету (ЦД) в популяції складає від 4 до 11% [1]. У світі кількість хворих на ЦД у 2017 склала 424,9 млн (близько 5,6 % населення світу). Передбачається, що до 2040 року кількість хворих на ЦД збільшиться удвічі і складе 641,7 млн. За даними IDF diabetes atlas [2], у 2017 році в Україні нараховувалося 2,8 млн хворих на цукровий діабет, що складає близько 6,25 % населення України у 2017 році. Епідеміологічні дослідження ЦД в Україні свідчать про збільшення кількості хворих на 5-7 % щорічно. Щодня ЦД діагностується у 50 українців [1].

Зауважимо, що розвиток ускладнень ЦД призводить до втрати працездатності, скорочення життя на 10-30 %, підвищення смертності хворих у 2-3 рази та до значних витрат бюджету країни на їх лікування [1].

У той же час, витрати на ЦД включають в себе закупівлю медичних препаратів, глюкометрів, терапевтичне оснащення, проходження щорічного планового обстеження, надання невідкладної допомоги та ін. Згідно з оцінками витрати охорони здоров'я на ЦД в 2015 році склали 11,6 % від загальних витрат на охорону здоров'я в світі [3]. Сумарні щорічні витрати охорони здоров'я на ЦД хворих у віці 20-79 років у 2015 році по Україні склали близько 1,5 млрд USD,

при середніх витратах на охорону здоров'я на 1 людину – 355 USD. В цілому, витрати на ЦД склали близько 1,3 % ВВП країни.

Зважаючи на означені економічні показники оцінювання наслідків захворюваності на цукровий діабет ми переконані, що витрати на ЦД є важким економічним тягарем, як для самих хворих осіб та їх сімей, так і для національних систем охорони здоров'я і держав. Окрім того, ЦД є серйозною перешкодою на шляху до стійкого економічного розвитку держави [3].

Відтак вважаємо, що стратегією зниження впливу наслідків захворюваності на ЦД мають стати:

забезпечення населення можливістю активно проводити час, шляхом відвідування спортзалів на місцях роботи, парків і тренажерів напроти домів; агітація активного способу життя; збільшення цін на алкоголь та сигарети;

здорове харчування. Необхідно обмежити вживання цукрів, жирів, солей, ввівши податок на продукти харчування [3]; зменшення цін на продукти здорового харчування тощо;

забезпечення 80 % хворих осіб інсуліном та іншими життєвоважливими препаратами [3] та забезпечення хворих глюкометрами та моніторами, що дозволить контролювати рівень цукру і попередити ускладнення;

Виконання зазначених вище стратегічних напрямів дозволить знизити темпи росту захворюваності на ЦД (в першу чергу ЦД 2-го типу), попередить ризики ускладнень, які потребують дороговартісного лікування. У свою чергу, такі заходи забезпечать країну більшою кількістю працездатного населення і сприятимуть зниженню витрат бюджету України на ЦД.

Література:

1. Верховна Рада України Комітет з питань охорони здоров'я Резолюція засідання «круглого столу» на тему: «Цукровий діабет. Міжнародний досвід. Проблеми та можливості в Україні». – 2018.– С. 1-2.
2. IDF diabetes atlas – 8th edition/Режим доступу: <http://www.diabetesatlas.org/across-the-globe.html>
3. IDF diabetes atlas. – 2015. - №7 – С. 58, 74-77, 99-110, 116, 117.
4. Цукровий діабет – солодка загроза людському життю та економіці світу /Режим доступу: <https://www.prostir.ua/?news=tsukrovyj-diabet-solodka-zahroza-lyudskomuzhyttyu-ta-ekonomitsi-svitu>

CONTENTS**ИКОНОМИКИ****Икономиката на предприятието**

Шафранська Т.Ю., Чайка М.С. РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	3
Семенова Ю.Є. ЛОГІСТИЧНІ ПОТОКИ ЯК ОСНОВА ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ	6
Тастекеев Д. Т. КОУЧИНГ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА.....	9
Соляник Л.Г., Валуєва К.Д. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	13
Кудрин А.С., Куттыбаева Н.Б. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	16
Попов М.О., Проскурня О.М. СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ПРОМИСЛОВИХ СУБ'ЄКТАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	23
Нурпеисова А. МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	25
Нурпеисова А. ИНФРАСТРУКТУРА И ВИДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	31
Уразбаев Н.Ж. Кабакова Г.Е.: Ернияз А. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕПЛИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	36
Чернега І.І. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ	40
Оразов А ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА КАЗАХСТАНА	44

Логистиката

Талапбаева Г. Е., Бадауова А. А. КӨЛІКТІК-ЛОГИСТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІҢ ҚАЛЫПТАСУЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЛҒЫ ШАРТТАРЫ.....	49
Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - ГРУЗИЯ: КЛЮЧ К ТОВАРООБОРОТУ - ВЫСТАВКИ.	53
Нуркеева А. СТАНОВЛЕНИЕ ТОО «ПОРТ КУРЫК» КАК КРУПНЕЙШЕГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ХАБА	56

Нуркеева А. ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА 63

Аграрна икономика

Халатур С.М.,Хомякова Д.О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ 68

Регионална икономика

Аншаева Д.И. ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ 71

Правителството регулиране на икономиката

Оспанов Т.Б. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 76

Piina T.A. DUE DILIGENCE PROCEDURES: IDENTIFICATION AND ASSESSMENT OF RISKS ASSOCIATED WITH THE INVESTMENT OBJECT 86

Цыбань Ю.О. Иляш О. И. ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЯКОСТІ ІМІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ЯПОНІЇ 89

Туракулова Л., Койбагарова С., Абдраманова Г. ҒАЛАМДЫҚ ЭКОНОМИКА ДЕҢГЕЙІНДЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨЛЕҢКЕЛІ ҚАТЫНАСТАРДЫ ЗЕРДЕЛЕУ 93

Кондратенко Н.О. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ЗАХВОРЮВАНОСТІ НА ЦУКРОВИЙ ДІАБЕТ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ 97

CONTENTS.....99

249978

250294

250312

250317

250359

250361

250417

250418

250435

250470

250483

250049

250157

250414

250486

249667

249749

250266

250291

250346

250355

250480