

МАТЕРИАЛИ
XIV МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦИЯ

**БЪДЕЩЕТО ВЪПРОСИ ОТ СВЕТА
НА НАУКАТА - 2018**

15 - 22 декември 2018 г.

Volume 6
Икономики

София
«Бял ГРАД-БГ ОДД»
2018

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

Редактор: Милко Тодоров Петков

Мениджър: Надя Атанасова Александрова

Технически работник: Татяна Стефанова Тодорова

Материали за XIV международна научна практическа конференция,
Бъдещето въпроси от света на науката - 2018 , 15 - 22 декември 2018 г.
Икономики. : София.« Бял ГРАД-БГ » - 80 с.

За ученици, работници на проучвания.

Цена 10 BGLV

ISBN 978-966-8736-05-6

© Колектив на автори , 2018

©«Бял ГРАД-БГ » ООД, 2018

ИКОНОМИКИ

Икономиката на предприятието

Мехеда Н.Г, Павлова Л.О.,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

МІСЦЕ УКРАЇНИ В СВІТОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

У сучасних умовах господарювання економіка країни не може розвиватись належним чином без залучення іноземних інвестицій. Саме вони є запорукою системного розвитку матеріально-технічної бази, стимулювання конкуренції на ринку, підвищення рівня життя в країні.

Інноваційний процес - впровадження пропозицій науково-технічного прогресу в практичну діяльність підприємств [1, с. 18]. Інноваційна діяльність спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [2]. Організація процесу інноваційної діяльності передбачає визначення мети управління, оцінку власних можливостей, сильних і слабких сторін, методів, механізмів управління й розробку організаційної та виробничої структури. Також включає в себе діяльність підприємства, пов'язану з науково-технічними розробками, інженерною підготовкою виробництва, а, особливо, з інвестуванням нововведень. Рівень науково-технічного розвитку є важливим показником соціально - економічного прогресу країн і основним ресурсом їх економічного зростання. Формування економіки інноваційного типу – важливий чинник розвитку в епоху глобалізації [3, с. 8].

Суттєвий вплив на інноваційний розвиток здійснюють такі чинники: політична ситуація в країні, рівень економічного зростання країни, наявність зовнішніх джерел фінансування, національна та міжнародна законодавча база, податкова політика, науково-технічний прогрес в країні, екологічна ситуація в країні та міжнародні програми з екологічної безпеки

Практично єдиним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні залишаються власні кошти, питома вага яких у загальному обсязі фінансування у 2015 р. збільшується та складає 97,2% (на відміну від 73,7% у

2014 р. та 52,9% у 2011 р.), і це при тому, що у більшості підприємств не вистачає власних фінансових ресурсів на підтримання поточної діяльності, не кажучи вже про розвиток. Відповідно, частки фінансування за рахунок державного бюджету та іноземних інвестицій у 2015 р. практично нульові – по 0,4%, основні з витрат наведено в таблиці 1. Звичайно, бюджетні ресурси, тим більше за умов сучасної системної кризи, обмежені, але державні програми повинні відігравати важливу роль у комерціалізації ідей і впровадженні інновацій.

Таблиця 1
Витрати на інноваційну діяльність в Україні, млн. грн.

Рік	Дослідження і розробки	Придбання нових технологій	Придбання машин обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати	Загальна сума витрат
2012	996,4	141,6	5051,7	1855,8	8045,5
2013	1079,9	324,7	10489,1	2440,2	14333,9
2014	1196,3	47,0	8051,8	2185,5	11480,6
2015	1638,5	87,0	5546,3	2290,9	9562,6
2016	1754,6	47,2	5115,3	778,8	7695,9

З Таблиці 1 можна зробити висновки, що за період з 2012-2016 рр. відбувався спад інноваційної активності держави. Порівнюючи 2012 та 2016 р. загальна сума витрат на інноваційну діяльність зменшилась.[5]

Глобальний інноваційний рейтинг щороку складає Корнельський університет, школа бізнесу INSEAD і Всесвітня організація інтелектуальної власності. Він складається з 80 індикаторів, які оцінюють 126 країн. Рейтинг тлумачить поняття “інновації” через інститути, людський капітал, дослідження і розробки, інфраструктуру та ринковий потенціал.

У рейтингу за 2017 р. Україна займала 50 місце, у 2016 році – 56, у 2014 – 63. Упродовж останнього десятиліття українці зареєстрували більше 140 тис. патентів на винаходи й моделі.

До того ж винахідники з України були авторами й співавторами понад 4600 патентів і заявок на патенти за кордоном, зокрема спільно з Bayer, BASF, Dupont, General Electric, Qualcomm, Samsung, Syngenta. Найчастіше українські громадяни реєструють патенти у сфері будівництва, фармацевтики, медицини, металургії й транспорту.

В Україні дуже широкі можливості для інновацій, і законодавство їх зовсім не обмежує. Закон “Про наукову і науково-технічну діяльність” надав університетам – одним з головних джерел патентів в Україні – право організовувати господарські співтовариства й отримувати доходи від інтелектуальної власності, яку вони створюють. [4]

Отже, інноваційні процеси впливають на розвиток економіки, а високий рівень розвиненої економіки сприяє швидкому й ефективному впровадженню у виробництво інноваційних процесів, що зумовлює економічний розвиток країни.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : проблеми, концепції методи : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 19–20. – ст.166.
3. . Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підруч. / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
4. Електронний ресурс [режим доступу]: <https://matrix-info.com/2018/07/18/ukrayina-u-globalnomu-innovatsijnomu-indeksi-2018-roku/>
5. Білоброва Проблеми мотивації інноваційної діяльності: Світова практика та українські реалії URL:<http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/14229/1-Bilobrova.pdf?sequence=1> (дата звернення:20,02,2018)

Саменова Н.Ж., Ирзаханов С.Қ., Демеубаева А.О.

Аймақтық әлеуметтік инновациялық университеті

КӘСІПОРЫННЫң МАРКЕТИНГ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ТАУАР

САЯСАТЫН ЖЕТИЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Казақстан Республикасының саяси, экономикалық және қоғамдық өмірінде өтіп жатқан іргелі өзгерістер кәсіпорынның шаруашылық іскерліктің жаңа жолдарын қарастыруымен қатар, экономикалық тиімділікті қамтамасыз етуде бірқатар маңызды мәселелердің шешімін табуды талап етіп отыр. Солардың бірі маркетингтік жүйесінің қалыптасуын атап өтуге болады. Бұл үшін осы жүйе қызметін талдау және осы маркетингті кәсіпорынның өндірістік өткізу қызметінде қолдану технологиясын әзірлеген жөн. Қазіргі кезде маркетинг кәсіпорынның шаруашылық қызметін жоспарлау, өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың барлық жақтарын қамтуы тиіс. Кәсіпорынның маркетинг қызметіне жүргізілген талдау басты мақсаттарға іс жүзінде қол жеткізу үшін оның жекелеген бөлшектерінің маркетингтік шаралар түрінде қолданылатындығын көрсетті. Сонымен қатар отандық өнеркәсіп орындарындаға маркетинг көп ретте жарнама және тауарды өткізу ісіне бағыт алған. Ал тауар саясаты маркетинг қызметінің құрамдас бөлігі екендігін ескере кетсек, онда тауар саясатына тоқтамай кету мүмкін емес.

Тауар стратегиясы бұл фирманиң стратегиялық мақсаттарына жету құралы. Ол ресурстық мүмкіншіліктері мен нарық конъюнктурасының жағдайына сәйкес тауар өндірісінің ұзақ мерзімді болашағындағы даму бағытын анықтайды. Осындай түсініктермен бірге құрамына фирма шығаратын нақты тауар түрін ұйымдастыратын, оның сапасын, функцияларын сыртқы түрін, маркіленуін қораптамасы және қызмет көрсетуі кіретін өнім саясаты түсінігі бар. Егер өнім сапасы оның компоненттерінің физикалық және химиялық қасиеттеріне байланысты болса сыртқы түріне геометриялық фигуралармен түстер комбинациясынан тұратын форма әсер етеді. Дизайн – бұл белгілі қажеттілікті қанағаттандыруға арналған өнім, функциясы мен сыртқы түрін сипаттайтын. Дұрыс жасалған дизайн инновациялықтың факторы бола отырып, бұйымның тартымдылығы мен эстетикалығын көрсетеді. Бұл әрине

шығындарды азайтып өткізу көлемін көбейтуге ықпал жасайды. Уақыт ағымына қарай тұтынушылардың талғамы мен сұранысы өзгеріп отырады. Өнім ұзак уақыт бойы нарықта қалуы үшін firma тауарының ассортиментін жаңалап, тұтынушылардың талаптарына қарай, сапасын жақсартып отыруы қажет. Жаңа тауар түсінігіне бірнеше ондық тәсілдеме белгілі. Жаңа қажеттілікті қанағаттандыратын фирманиң қайта шығарған тауарлары жатады.

Жаңа өнім – бұл өнімнің модификациясы, жаңашылдығы және инновациясы. Модификация- бұл тауарлар сипаттамасының спалық және физикалық өзгерісі. Өнім модификациясы мыналардың өзеруі есебінен жүзеге асады:

- тауардың химиялық, физикалық және функционалдық сипаттамасынан (материал түрі, тұтыну мерзімін, қауіпсіздігі, жайлыштырылғы, әмбебаптыры)
- эстетикалық сипаттамасының (сыртқы түрі, дизайны, түсі, қорабы)
- маркілеу (тауар белгісінің символының өзгеруі, жаңалық бұрын өндірілмеген және сатылмаған өнім).

Инновациялық тауар – бұл нарықта пайда болғанға дейін болмаған бірегей тауарлар.

1.Идеяларды іздеу. Функционалдық және шығармашылқ әдістерді қолдану арқылы жүзеге асады. Функционалдық талдау әдісі тауарды, оның сипаттамасын және сонымен бірге туындаған проблемаларды қолдануды талдауға негізделеді. Оларға жататындар: проблемаларды талдау (тауарды қолданумен) және морфологиялық талдау өнім бойынша проблемалар компонентінің шығуын және оларды шешудің алтернативтік шығу жолдарын анықтауды қарасырады. Проблема жеке компоненттерге бөлінеді, содан кейін морфологиялық жәшік деп аталатын матрицаға жинақталатын балама шешімі ұсынылады. Фирма мүмкіндігіне сәйкес, оптимальді балама таңдалынып алынады. Шығармашылтық әдіс интуиция мен бейнеге негізделген оған жататындар ми шабуылы, синектика және 635 әдісі. Ми шабуылы әдісін 1953 жылы Осборн жарнама саласындағы американдық мамандар ойлап тапты. Оған әр түрлі білімі және тәжірибиесі бар 6-10 адам қатысады. Сым мен кедергілерге тыйым салынады. Отырыс кезінде алынған идеялар хаттамаланады және соңында бағаланады. Ал синектика ми шабуылы нұсқаларының бірі. Топтың 6 қатысушысына хат түрінде проблеманы баяндайды. Олардың әр қайсысы 5

минут көлемінде осы проблемаларды шешу үшін ең аз дегенде 3 ұсыныс көрсетіп, өз шешімдерін келесі қатысуышыларға береді. Олар көрсетілген идеяларды ары қарай дамытуы қажет. Сонында 5 рет әр түрлі көзқараспен 18 ұсыныс қарастырылады.

2.Идеяларды іріктеу. Бұл кезеңде барлық идеялар іріктеліп, фирма ресурстарымен сәйкес келмейтін сондай-ақ ызықтырмайтын идеялар алынып тасталады. Ережеге сай фирманың қаржылық және т.б мүмкіндіктеріне сай идеяларды оның техникалық дамуын сарапшылар немесе жаңа тауар комитеті жүзеге асырады. Идеяларды бағалаудың ең қарапайым формасы сарапшылар жасайтын балл мен шкала көмегімен жасайтын бағалау кестесі.

3.Концепцияны жасау және тестілеу. Өнімді өндірудің бастапқы кезеңінде тұтынушының тауарға деген көзқарасын анықтау мақсатында тұтынушыға тауар концепциясының тесті ұсынылады.

4.Маркетинг стратегиясын жасау. Мақсатты нарық құрылымы мен көлемі, өткізу көлемі, нарық бөлігі, пайда және белгілі бір кезеңдегі маркетингке кеткен шығындар көрсетілетін маркетинг жоспары нақтыланады.

5.Экономикалық талдау. Шығындар өткізу көлемі, пайда, баға, тәуекелді болжау, инвестиция, нарықтағы firma бөлігі мен бәсекелестері сияқты көрсеткіштер талданады.

6.Жаңа өнімді жасау. Бұл кезеңінде тауар идеясын физикалық формада ендіреді. Орама мен марка жасайды, оның жағдайын анықтайды. Нақты тауарды жасау – бұл материал сапасы мен түрін, өнім түсі мен өлшемін, қорабы мен марқілеуін тандау, өндіріс әдістерін анықтау және өндірілетін өнім бірлігінің құнын есептеу.

7.Сынама маркетинг. Бұл өнімді өткізу және нақты даму жағдайларын бақылап отыру. Тауарларды жаппай өткізу үлкен шығындармен байланысты. Сондықтанда нақты жағдайда қайта тексеру қажет. Сынама маркетингтің мақсаты тауар нарыққа шыққанға дейінгі өнім мен фирманы маркетинг қызметін талдау.

8.Коммерциялық өткізу ол ТӨЦ (Тауардың өмірлік циклы) кезеңдерінің уақытына сәйкес келеді. Жаңа тауарды жасаудың барлық кезеңі өте қысқа мерзімде жүзеге асуы қажет. Менгеру мерзімін қысқарту тауардың

бәсекеге қабілетті екенін көрсетеді. ТӨЦ әдетте 4 кезеңге бөлінеді: еңгізу (нарыққа шығару), өсу, кемелдену, құлдырау.

Енгізу кезеңінде маркетингтің негізгі міндеттері:

Фирма өткізудің балама желісін құру;

Жаңа тауырдың артықшылықтары мен жетістіктері жөнінде жарнама саясатын белсенді жүргізу;

Жаңа тауар мен нарықта бар ұқсас тауар арасындағы функционалды бәсекені анықтау;

Жаңа тауардың нарыққа бейімделуін қамтамасыз ету.

Өсу кезеңінде тауарды танып осы негізде оны өткізу жылдам көбейіп тауар

модификациясы кенеяді, сұраныс көбейеді.

Кемелдену кезеңінде алғашқы сұраныс төмендейді. Бұл кезең өндірістің қуаттылығын және технология тұрақтылығымен байланысты. Тауар ірі партиялармен шығарылады.

Құлдырау кезеңінде бәсекелестер көбейіп, жаңа тауарлар ығыстыра бастайды.

Негізгі мақсат — кәсіпорын табысын көтеру. Оған жетуге, біріншіден, өнімді өткізу көлемін арқылы, екіншіден шығындарды төмендету арқылы табысты көбейту. Осы негізде өнімді өткізуді қолда бар тауар ассортиментін, өндіріс қуаттылығын толықтай іске қосу арқылы жүзеге асыруға болады.

Пайдаланылған әдебиеттер

1.Шеденов У.К. Национальная экономика в условиях глобализации .Алматы: Қазақ

университеті, 2015. - С. 340.

2.Экономика Казахстана в условиях глобализации: механизм модернизации и функционирования /Под ред. Кенжегузина. — Алматы, ИЭ МОН РК. - 2015. - С. 92.

3.Немченко Г., Донецкая С., Дьяконов Д.. Диверсификация производства: цели и

направленияя деятельности //

Проблемы теории и практики управления. – 2010. - № 10. – С. 38-39.

4. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Ахан Х. Маркетинг: учебник для вузов. 3 изд. – СПб.: Питер, 2007.

5. С.Х. Тойкин, Э.Т. Жайнақова, Қ.Б. Тәмпішева «Маркетинг негіздері»

Астана 2007 жыл.

Нұржұма А., магистрант
«Менеджмент» мамандығы
Нархоз Университеті

ҰЙЫМНЫҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЖЕТИЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Нарықтың қазіргі кезеңгі талаптарына сай жұмыс жасау барысында ұйымда тұтынушының сұранысын қанағаттандыратындей өнімдер шығарылып, оны ұсыну жөнінде сан алуан мәселелер туындауда. Ұсынылып отырған тауардың басқаралардан ерекше, әрі сапалы болуы – тұтынушының оң көзқарасын тудыратындей өзгеше болуы қажет. Ол үшін жан-жақты әрі тиімді инновация қажет.

Егер нарықта бір тауарды бірнеше ұйым ұсынатын болса, онда бәсекелестікті дамыту мақсатында жұмыс жасаудың қажеттілігі өзекті мәселелердің бірі екендігі анық. Яғни ұйымның нарықтағы жағдайын ескеріп, тауардың әлсіз және құшті жағын анықтау қажет. Сонымен қатар, маркетингтік жолмен де тауардың өтімділігін арттыруға да болады.

Сонымен қатар, бәсекеқабілеттілікті дамыту барысында ұйымның статистикалық есебі мен құжаттарына талдау жүргізу, сатып алушылар мен қызметкерлердің жұмысына бақылау қою, қолда бар ақпаратты өндеу, яғни зерттеу әдістерін жан-жақты жетілдіру арқылы қол жеткізуге болады.

Бәсекеқабілеттілік – басқа субъектілермен немесе объектілермен салыстырғанда белгілі бір объектінің немесе субъектінің мүдделі тараптардың сұрауларына жауап беру қабілеті. Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігі – тұтынушыларға тауарлар мен қызметтердің жоғары сапасын ұсыну, олардың қажеттіліктерін жоғарғы дәрежеде қамтамасыз ету, сондай-ақ өндірістік, маркетингтік және қаржылық қызметтің тиімділігімен де нарықта ұқсас өнімдерді өндірушілер мен жеткізушілерге қарсы тұру мүмкіндігі.

Бұгінде ұйымдардардың бәсекеқабілеттілігін арттыру мәселесі күн өткен сайын маңызды болып келеді. Нарықтағы жағдай көбіне бәсекелестік жағдайына және нәтижелеріне байланысты болады. Экономиканың дамуы барысында өндірістік әлеуетті қалыптастыру және ұйымның бәсекеқабілеттілігін арттыру

қажеттілігі анықталды. Кәсіпорындар бәсекелестік күресте нақты мүмкіншіліктерді бағалау және оның бәсекеқабілеттілігін арттырып, оның жетістіктерін қамтамасыз ету үшін шаралар мен құралдарды әзірлеу үшін олардың күшті және әлсіз жақтарын талдауына үлкен мән береді.

Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін бағалау үшін маркетингтік зерттеулер барысында тұрақтылық дәрежесін, нарықта сұранысқа ие өнімдерді шығаруға қабілетті және ұйымды болжамды және тұрақты нәтижелермен қамтамасыз ететін кейбір сандық көрсеткіштер пайдаланылады. Өндірістің төмен шығындары кәсіпорын өндірісінің көлемін ұлғайтуға, техникалық деңгейін, экономикалық тиімділігін және өнім сапасын жақсартуға, сондай-ақ маркетинг жүйесін жетілдіруге мүмкіндік береді.

Нәтижесінде, ұйымның және оның өнімдерінің бәсекеқабілеттілігі осындай қаржылық және техникалық мүмкіндіктерге ие болмайтын басқа кәсіпорындардың есебінен өз үлесін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Откізу шығындардың құнын табыс көлеміне аудару жолымен өндірілетін шығындарды бөлуді талдау маңызды болып табылады. Мұндай салыстыру, әдетте, сату шығындарының барлық көлеміне ғана емес, сондай-ақ нақты тауарлар мен сату нарықтарына арналған сатылымдық бөлімшелерге, сатушыларға да қолданылады.

Бөлу шығындарының инвестициялық жобаларының тиімділігіне талдау сатушыдан сатып алушыға сатылатын бүкіл жүйеде үстеме шығындарды анықтауға мүмкіндік береді.

Ұйымның бәсекеге қабілеттілік мәселелеріне баға беру үшін бірінші оның факторларын анықтап алу қажет. Ол факторларды төмендегі 1-суреттен көруге болады:



1-сурет – Бәсекеқабілеттілік факторлары

Осы жолдарды пайдалану арқылы үйым өзінің бәсекеге қабілеттілігін арттырып, оның қаржылық тұрақтылығын нығайта алады.

Үйымның бәсекеқабілеттілігі тек оның инновациялық деңгейі мен өндірістік технологияларына, қурал-жабдықтарына ғана байланысты емес. Бүгінгі таңда жоғарыда аталып өткен артықшылықтардың барлығы маркетингке, қызмет көрсетуге, қаржылық және басқару инновациясына алмастырылған. Осы жаңа артықшылықтардың тиімділігі тәжірибеде дәлелденген. Егер компания өз бәсекелестерінен ерекшеленгісі келсе, тұтынушылары жайлы ақпарат жинап, оның сұранысын зерттеуі қажет. Сонымен қатар, тауардың сапасын арттырып, оның әрқашан қолжетімді болуына басты назар аударған дұрыс. Қысқа уақыт ішінде тұтынушының әр сұрағына толықтай жауап беріп, сапалы түрде қызмет көрсетіп үлгерген жөн.

2-суретте саланың тартымдылыған анықтайтын бес бәсекелестік күш белгіленген, ол осы саладағы бәсекелестік күресте компанияның ұстанымын көрсетеді:

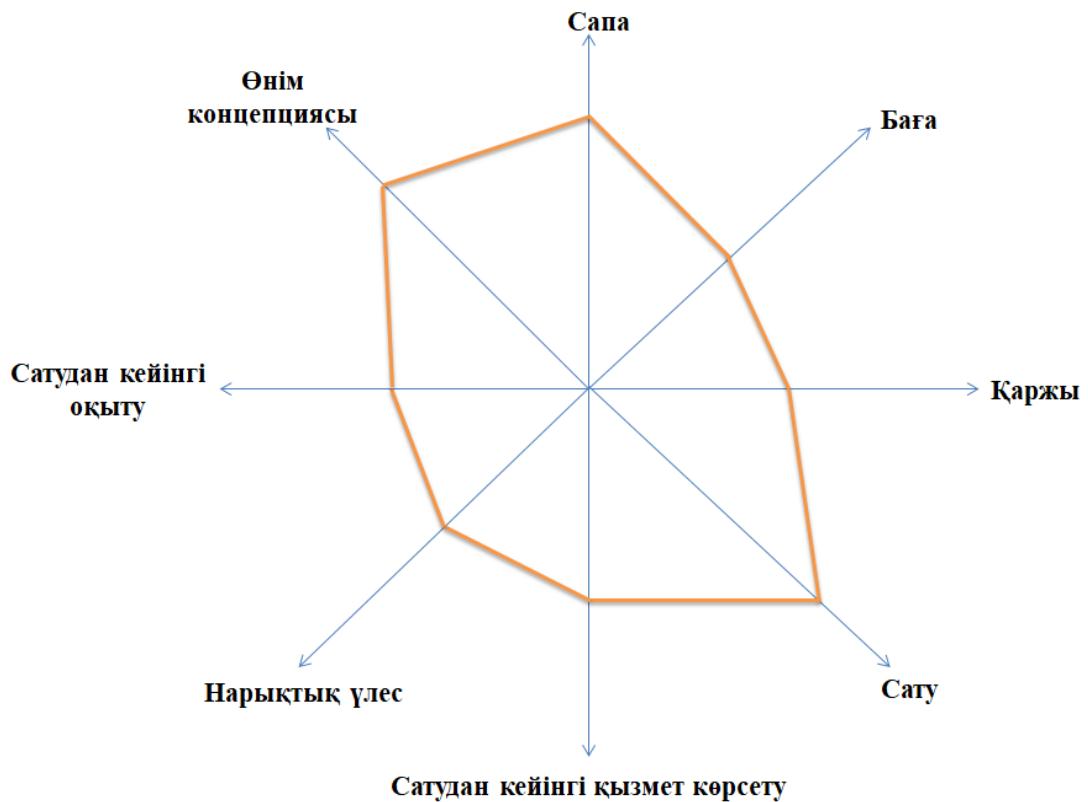


2-сурет – Саланың тартымдылығын анықтайтын бәсекелестік күштер

Өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін зерттеудің маңызды бағыты әртүрлі нарықтардағы бәсекелестік жағдайды бағалау болып табылады, ол екі көрсеткіш бойынша жүзеге асырылады: баға және сапа. Бұл бағалау келесі ретпен жүреді:

1. Ұйымның және оның негізгі бәсекелестерінің өнімдеріне баға берді.
2. Барлық зерттелетін өнімдер матрицалық өріске қолданылады: сапа бағасы.
3. Талданатын өнімдердің жиынтығы үшін сапа көрсеткішінің орташа бағасы анықталады және осы орташа мәндерді сипаттайтын сызықтар анықталады.
4. Осындай баға барлық ірі нарықтарға беріледі.
5. Матрицаның әртүрлі бөліктерінде бәсекелес ұйым өнімдерінің шоғырлану дәрежесі жекелеген нарықтардағы және жалпы нарықтағы бәсекелестіктің қарқындылығын анықтайды.
6. Бәсекеге қабілетті брифтердің анықтығы ең аз болып табылатын нарықтардағы қызметке басымдық принципіне негізделген, өндіріс және сату саясаты сапа, өнім бағалары және сату нарығы бойынша түзетіледі.

Компанияның мүмкіндіктерін бағалау бәсекелестік көпбұрышын құруға мүмкіндік береді (3-сурет).



4-сурет – Бәсекелестік көпбұрышы

Егер әртүрлі ұйымдар бәсекелестіктің көпбұрыштарын қолданатын болса, түрлі факторлардың бәсекеге қабілеттілігінің деңгейін оңай талдауга болады. Мұндай тәсілдің жетіспеушілігі кесірінен белгілі бір бәсекелес ұйым өз операцияларын жақсарта алатын дәрежеде болжамды ақпарат ала алмайды. Бәсекеқабілеттілікті зерттеу нәтижелері бойынша бәсекелес ұйымдардың қол жеткізген жеке параметрлерінің деңгейіне салыстырмалы талдау жасалды. Алынған бағалардың негізінде бәсекелестіктің барлық салаларында бәсекелестердің күшті және әлсіз жақтары анықталды. Осы көпбұрыш арқылы күшті жақтарын қүшейту және әлсіз жақтарды жоюға байланысты жұмыстар қолға алынады.

Айтылғандарды негізге ала отырып, ұйымның бәсекеқабілеттілігін арттырудың бірнеше жолын ұсынуға болады:

Инновацияларды үздіксіз пайдалану.

Өндірілетін тауарлардың жаңа, жетілдірілген нысандарын іздеу.

Мемлекеттік және халықаралық стандарттарға сәйкес келетін сапа өнімдерін өндіру.

Жоғары талаптар сапага және қызмет көрсетуге болатын нарық сегменттерінде тауарларды сату.

Сапалы шикізатты қолдану.

Қызметкерлерді үздіксіз оқыту және қайта даярлау.

Қызметкерлердің материалдық қызығушылығын арттыру және еңбек жағдайларын жақсарту.

Тұтынушылардың қажеттіліктерін анықтау мақсатында маркетингтік зерттеулер жүргізу.

Ұйымның бәсекелестерін талдау, олардың күшті және әлсіз жақтарын анықтау.

Ғылыми-зерттеу ұйымдарымен байланыстарды қамтамасыз ету және өнім сапасын жақсартуға бағытталған ғылыми зерттеулерді жүргізу;

Тиімді жарнамалық қызметті пайдалану.

Тауарлық таңбаңызды тіркеу және бренду өнімдерді пайдалану.

Ұйымның бәсекелестік артықшылықтары неғұрлым көп болса, соғұрлым оның бәсекелестерден айырмашылығы жоғары болмақ. Жаңалық жаршысы болып, нарықтағы жаңалықтармен қатар жүріп, басқарудың ғылыми деңгейін арттырып, стратегиясын дұрыс құра білген мекеме ол тек алға ұмтылатын болады. Сол үшін бәсекелестерден қорықтай, керісінше олармен әрқашан бәсекеге тұсуге дайын болу керек себебі, бәсекелестік жоғары болса, мекеменің өмір сұру мерзімі де, тиімділігі де, перспективасы да артып, халыққа ұзақ қызмет ете алады.

ПАЙДАЛАНЫЛГАН ӘДЕБИЕТТЕР

1. Л. Нұрқатова. Бәсекеге қабілеттілік – басты өлшем // <https://aikyn.kz/2017//05/13857.html>
2. И.А. Голиков. Особенности содержания понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» // Российское предпринимательство. – № 3. – 2016. – С.1251-1264.
3. П.В. Старцев. Анализ подходов к сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентное преимущество» // Российское предпринимательство. – № 6. – 2014. – С 4-15.

Булейко Л.Ю.

студентка 5-го курсу ННІЕМ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

Петрашевська А.Д.

д.е.н., доцент кафедри ЕП та КУ ННІЕМ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

Орлов В.М.

д.е.н., професор кафедри ЕП та КУ ННІЕМ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ

ПІДПРИЄМСТВА НА ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах підприємства під час здійснення своєї господарської діяльності стикаються з великою кількістю труднощів, що призводить до неефективного їх функціонування або до його банкрутства. До таких перешкод зазвичай відносять недосконалу нормативно – правову базу та слабкий рівень знань в управлінні підприємством. На даний час структурна трансформація підприємства – це найкращий шлях вчасного реагування на зміни навколошнього середовища або виведення його з кризового стану. Проте, завжди слід пам'ятати про ризики, які супроводжують всі сфери діяльності та напрямки будь-якого підприємства, що функціонує в умовах ринку.

Поняття трансформація має широку базу трактувань та визначень, у загальному під даною дефініцією можна розуміти зміну структури будь-якого об'єкта в рамках самоорганізуючого процесу. Розглядаючи поняття трансформація підприємств, його можна охарактеризувати як будь-яке перетворення, що здійснюється на підприємствах, причини яких можуть бути:

посилення загальної макроекономічної нестабільності;

формування ризикової господарської політики

посилення конкурентної боротьби;

ускладнення організаційної структури;

ускладнення характеру активних операцій;

бажання підприємства зберегти комерційну таємницю;

необхідність реагування на ризики господарської діяльності;

підвищення ступеню довіри до підприємства з боку ділових партнерів.

Трансформація підприємства це досить складний процес, не дивлячись на розміри охоплення змін. Основною причиною прагнення підприємств до трансформації є невисокий рівень ефективності їх діяльності, яка виражається в незадовільних фінансових показниках, недостатності оборотних коштів, високому рівні дебіторської і кредиторської заборгованості. До такої неефективної роботи призводить ентропія ринкового середовища, в результаті чого підсилюються ризики господарської діяльності.

За допомогою процедур трансформації можна знизити ризики. Однак при цьому велика кількість підприємств після трансформації все ж таки визнається банкротом.

Однією з основних причин цього, як зазначають науковці, є поява впродовж періоду трансформації підприємства великої кількості нових ризиків господарської діяльності, зростання їх впливу на діяльність підприємств та одночасна неготовність управлінців до внутрішніх адекватних змін. Виходячи з цих положень, підсилення існуючих та появі нових ризиків є одним із головних чинників трансформаційних процесів підприємств.

Як відомо, уникнути невизначеності та наслідків усіх ризиків, спричинених господарською діяльністю, неможливо навіть за рахунок прийняття найефективніших планів та рішень. А процес трансформації підприємства – це також діяльність, що направлена на ліквідацію та (або) уникнення попередньо існуючих ризиків, тобто є своєрідним засобом протистояння цим ризикам. У процесі трансформації фактично створюється нове підприємство, у роботі якого необхідно уникнути старих помилок та мінімізувати ризики допущення нових помилок.

До невдач при проведенні трансформації може привести небажання або нездатність менеджерів або власників підприємства чітко визначити цілі здійснюваних перетворень

Визначити наперед на скільки ефективною буде проведена трансформація промислового підприємства неможливо, так як і достовірної статистики кількості та якості проведених трансформацій було проведено в Україні немає. Але коли постає питання необхідності проведення певних змін в організаційно-виробничій структурі обов'язково потрібно враховувати систему

управління ризиками як господарської діяльності так і трансформації, яка планується до впровадження. Адже здебільшого структурна трансформація зачіпає усі сфери діяльності і її проведення, не підкріплена реальними організаційними змінами, змінами фінансових, виробничих систем, врахуванням ризиків на практиці є лише неповним заходом. Тому подальший розвиток наукових надбань у сфері структурної трансформації підприємств повинен бути пов'язаний з інституціональними особливостями здійснення цих процесів.

Література:

1. Необхідність трансформації і удосконалення організаційної структури підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://eprints.kname.edu.ua/45287/1/ilovepdf_com-70-72.pdf

2. Трансформація управління організаційних структур підпрємствам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referatu.net.ua/referats/7569/149007>

3. Організація управління ризиком на підприємстві [Електронний ресурс].

– Режим доступу:

http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_83060.doc.htm

Перова Н.С., Ахметбекова А.М.

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахстан

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА КАК ОСНОВА УСПЕХА

«Развитие бизнеса - это создание долгосрочной ценности для организации, от клиентов, рынков и отношений». Это комплексное стратегическое управление всеми сферами деятельности, включая анализ рынка (спрос), инновации (предложение) продукта, а также определение видения основ такой операционной структуры, которая включает в себя финансы (капитал и бухгалтерский учет), правовые, человеческие ресурсы, цепочка поставок и отношения с поставщиками. Кто-то, кто работает в рамках развития бизнеса, начнет с анализа спроса и предложения, взглянув на то, что в настоящее время происходит на рынке, и задает некоторые из следующих вопросов:

Как эта отрасль может работать лучше? Чего не хватает? Что нужно развивать?

Какой сегмент рынка не обслуживается?

Чьи проблемы и проблемы на этом рынке не решаются?

Как я могу создать лучшие продукты или лучший процесс?

Как я могу приобрести новых клиентов более выгодно, чем конкуренты?

Развитие бизнеса - это четкое сосредоточение на создании долговременной устойчивой ценности для организации, которая проявляется в виде новых рынков, новых продуктов и новых процессов. Вы найдете успешных специалистов по развитию бизнеса в стратегической роли генерального директора и финансового директора на средних и крупных предприятиях, но вы также найдете успешных профессионалов в области развития бизнеса в роли профессионального агента по продажам, а также в роли предпринимателя. Это люди, которые масштабируют бизнес, повышают уровень капитала, проводят надлежащий анализ рынка, решают, какие продукты подталкивать (в том числе те, которые необходимо создать с нуля), формулировать анализ рентабельности инвестиций (ROI) и находить способы в конечном итоге привлечь других инвесторов, которые ищут достойную доходность,

Продажи (в целом) - это не развитие бизнеса.

Как упоминалось в предыдущем обсуждении в отношении оптимизации продаж, есть четыре типа продавцов, и они:

- агент по розничным продажам
- агент входящего продаж
- профессиональный агент по продажам
- харизматичный агент по продажам.

Каждый из этих агентов будет продавать ваш продукт конечному пользователю по-разному в зависимости от структуры и планирования. Тип агента продаж, который вы используете, будет зависеть от того, используете ли вы только прямые продажи или используете также непрямые продажи.

Например, операция, которая включает в себя как прямые, так и косвенные подходы к продаже, может быть женским магазином одежды, который продает одежду / аксессуары из трех физических мест с одним местом, включая склад и колл-центр. Этот торговец может также продавать через онлайн-каталог и использовать региональные радио-кампании. Основываясь на настройке, этот купец будет использовать агента розничных продаж для своих физических мест, агента по входящим продажам для своих запросов на входящие интернет-продажи, а затем использовать харизматического агента по продажам для своих региональных кампаний в радио.

Однако, по большей части, «продажи» сами по себе не являются развитием бизнеса, что большинство продаж будет происходить после того, как будет создана успешная основа для развития бизнеса. Три из четырех типов продавцов, являются заказчиками, включая агента розничных продаж, агента по входящим продажам и харизматичного агента по продажам. Заказчик - это тот, кто выполняет рутинную задачу, помогая клиенту найти определенный предмет, приобрести определенный предмет или прочитать скрипт для продвижения определенного элемента.

Заказчики не являются стратегическими мыслителями или новаторами, они не масштабируют бизнес и не участвуют в стратегических решениях. Их знания о бизнесе, промышленности и клиенте, вероятно, очень ограничены и их задачи очень роботизированы. По мере того как мы продолжим продвижение вперед в 21 веке, многие розничные продавцы и агенты по прибытию, вероятно,

увидят, что их позиции заменены технологической автоматизацией, робототехникой и более дешевым морским трудом.

В то время как 3 из 4-х видов торговых агентов не работают в рамках развития бизнеса, успешный профессиональный агент по продажам и успешный владелец бизнеса (предприниматель или солопренер) работают в рамках развития бизнеса.

Это работа трех из четырех типов продавцов (розничные продажи, входящие продажи и харизматические агенты по продажам), которые ориентированы только на результаты, а не на поиск рыночных изменений посредством стратегического мышления.

Это профессиональный агент по продажам, предприниматель, стратегический генеральный директор или финансовый директор средней и большой организации, которые являются агентами изменений. Они создают долгосрочную ценность, они формулируют бизнес-системы и служат основой низкого барьера для нашей страны для рыночной рыночной системы, создавая новые деловые отношения, новые продукты, новые рабочие места и новые способы для инвесторов (справедливость или долговые инвесторы), чтобы обеспечить приличную доходность.

Литература:

1. Катырин, С.Н. О социальной ответственности бизнеса в современном мире / С.Н. Катырин // Экономическая наука современной России. – 2018. – № 2. – С. 116–125.
2. Андреева И.В. Этика деловых отношений: Учебное пособие. - СПб: Вектор, 2016;
3. Басовский Л. Е., Протасьев В. Б. Управление качеством. М.: ИНФРА-М, 2018;
4. Белова, В.Л. О социальной ответственности бизнеса / В.Л. Белова, А.Л. Гарсия // Социально-гуманитарные знания. – 2017. – № 5. – С. 241–253.

Бондаренко К. В.,
*Студентка, ДВНЗ Криворізький Національний Університет,
м. Кривий Ріг, Україна*

АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ. АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Витрати орієнтовано на певний результат. Тільки це виправдовує їхню доцільність. Стосовно виробничого підприємства цей загальний принцип діяльності, що його покладено в основу визначення собівартості продукції, виражається формулою «Витрати-Випуск» («Input-Output»). [1]

Собівартість продукції – це виражена в грошовій формі сукупність витрат на виробництво та реалізацію продукції. Розрізняють виробничу собівартість продукції, собівартість усього товарного випуску та окремих видів продукції. За впливом на собівартість обсягу виробництва розрізняють змінну та фіксовану частини собівартості продукції.

Під час аналізу звичайно використовують такі показники:

Валові витрати;

Виробнича собівартість товарної продукції;

Витрати на 1 гривню товарної продукції;

Собівартість окремих видів продукції.

Аналізуючи собівартості продукції, вирішують такі основні завдання:

Оцінювання виконання плану за собівартістю продукції в цілому по підприємству, а також за окремими видами продукції;

Вивчення причин відхилення фактичних витрат від планових за статтями, а також за окремими видами і групами продукції;

Виявлення резервів зниження собівартості продукції та розробка відповідних заходів щодо їх використання.

Оцінка виконання плану із собівартості окремих видів продукції

План із собівартості продукції вважається виконаним, якщо фактичний показник дорівнює плановому або нижчий від нього. В останньому випадку говорять про понадпланове зниження собівартості продукції. Для вивчення

собівартості продукції у динаміці більш придатний показник витрат на 1 грн. товарної продукції (3), який обчислюється так:

$$3 = \frac{C}{T}$$

де С – виробнича собівартість товарної продукції

Т – вартість товарної продукції в цінах реалізації

Цей показник залежить від зміни суми собівартості продукції. Проте він також залежить від:

Структури та асортименту вироблюваної продукції.

Рівня цін на продукцію даного підприємства

Для визначення впливу кожного із зазначених факторів на зміну рівня витрат на 1 грн. товарної продукції порівняно з планом застосовують спосіб ланцюгових підстановок.

Важливим показником загальної собівартості продукції є собівартість її окремих видів. Для аналізу використовують планові та фактичні калькуляції собівартості продукції. Об'єктом калькулювання можуть бути продукція чи роботи(послуги). Проте головний об'єкт калькулювання – це готові вироби, які поставляються за межі підприємства. Ураховуючи значну трудомісткість процесу калькулювання, підприємства обмежуються калькулювання собівартості лише найважливіших видів продукції.[2]

Під час аналізу встановлюють ступінь виконання плану за собівартістю окремих видів продукції, вивчають відхилення за статтями калькуляції від плану або базових показників, визначають причини, що зумовили значні відхилення за найбільш вагомими статтями калькуляції.

Підвищення якості продукції у деяких виробництвах поєднується із зростанням її собівартості.

Причому її зростання, починаючи з певної межі, може мати нестримний характер (рис. 1). В інших випадках періоди сталого зниження витрат виробництва поступово переходят у повільне їх зростання, наприклад, коли погіршуються умови робот або склад руд у гірничій промисловості (рис. 2).[3] У машинобудуванні та інших фінішних виробництвах, де періодично оновлюється асортимент продукції, зміна показників собівартості може мати пульсуючий

характер. Періоди плавного зниження витрат чергуються із різким стрибком внаслідок освоєння виробництва нової моделі виробу (рис. 3 та 4).

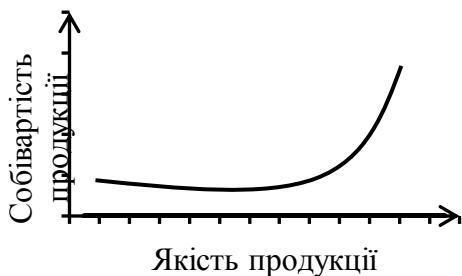


рис. 1. Зв'язок рівняння якості та собівартості продукції

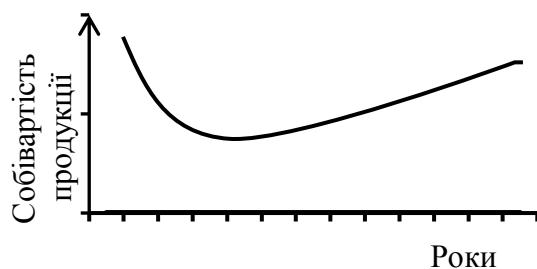


рис. 2. Зміни собівартості продукції на гірничих підприємствах

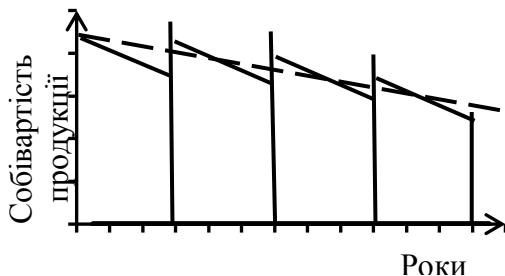


рис. 3. Зв'язок собівартості продукції з оновленням асортиментом продукції (І тип)

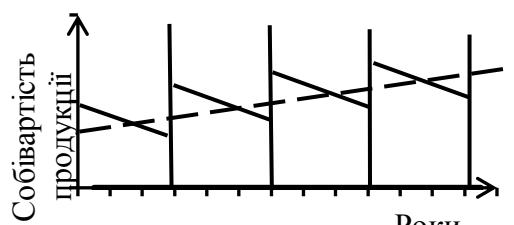


рис. 4. Поєднання фактора якості продукції і зміни асортименту із собівартістю продукції (ІІ тип)

Аналіз собівартості окремих видів продукції слід закінчувати пошуком резервів її зниження. Поточні резерви собівартості включають усі види непродуктивних витрат (як явні, так і приховані), а також виявлення під час аналізу перевитрати ресурсів і надмірні витрати грошових коштів.

Перспективні резерви зниження собівартості продукції, як правило, передбачають проведення значних організаційних, технологічних, конструкторських та інших видів робіт, що, до речі, потребує певних додаткових інвестицій. Насамперед це стосується можливого збільшення обсягів виробництва. За інших рівних обставин збільшення обсягів виробництва знижує собівартість продукції через відносно сталі витрати на управління виробництвом (так звані умовно-постійні витрати). Цей шлях зниження собівартості хоч і дуже простий, але має певні згасаючі можливості одержання позитивного ефекту (рис. 5). До того ж, наявні виробничі потужності підприємства і попит на даний виріб можуть обмежувати збільшення обсягів виробництва продукції.

Собівартість одиниці продукції розраховують за формулою

$$C_i = \frac{\Pi}{q_i} + V, \text{ де}$$

Π - умовно-незмінні витрати

V – змінні витрати

q_i – обсяг виробництва

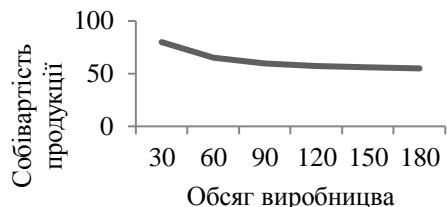


рис. 5. Зміна собівартості виробу при збільшенні обсягу його виробництва

Одним із варіантів розглянутого вище впливу обсягу виробництва на собівартість є природне збільшення кількості виробів нової продукції в міру засвоєння технології її виробництва та відповідного вдосконалення її. Важливим фактором здешевлення виробництва основної продукції може стати виготовлення з відходів основного виробництва побічної продукції (комбінування виробництва).[4]

У практичних обчислennях загальну динаміку змінних витрат спрощують, уважаючи всю їхню сукупність пропорційно. Це значно полегшує аналіз і прогнозування витрат.

Література:

1. Грешак М. Г, Колот В. М., Наливайко А. П., підручник Економіка підприємства, ст. 403, вид. 4, КНЕУ, Київ 2008
2. Карлоф В. Ділова стратегія. – м.: Економіка, 1991.
3. Львов Ю. А. Основы экономики и организации бизнеса. – С.-Пб.: ГМП «Формика», 1992.
4. Хейне П. Економічний образ мислення. – М.: Новини, 1991.

Логистиката

Залесский Б. Л.

Белорусский государственный университет

МИНСКАЯ ОБЛАСТЬ – ПРОВИНЦИЯ ЧЖЭЦЗЯН: ОТ СОГЛАШЕНИЯ – К КОНКРЕТНЫМ ПРОЕКТАМ

Еще в мае 2015 года китайская провинция Чжэцзян и белорусская Минская область подписали соглашение об установлении дружеских отношений. Тогда, оценивая перспективы развития этих двусторонних межрегиональных связей, китайская сторона заявила о том, что «провинция Чжэцзян намерена направить в экономику Минской области значительные инвестиции» [1], будет всячески поощрять в этом своих бизнесменов, а также предложила партнерам из столичного региона «совместно развивать туризм» [2]. И уже через год Борисовский завод медицинских препаратов, расположенный в Минской области, начал переговоры с компанией “Меново” из провинции Чжэцзян о реализации совместного проекта по производству лекарственных средств. И сегодня этот проект уже начинает обретать все более четкие очертания.

В январе 2018 года еще одним результатом взаимодействия Минщины и Чжэцзян стало открытие центра традиционной китайской медицины на базе Минской областной клинической больницы в поселке Лесной Минского района, где китайские коллеги уже стали передавать многолетний опыт традиционной медицины и свое мастерство, что позволяет белорусским специалистам совершенствовать и расширять перечень оказываемых медицинских услуг. Если говорить более конкретно, то в четырех процедурных кабинетах и кабинете врачей-рефлексотерапевтов «пациентам предлагается пройти процедуру классического иглоукалывания (акупунктура), лазеропунктуру, электропунктуру, вакуум-рефлексотерапию, гирудотерапию, аурикулорефлексотерапию» [3]. Кроме того, «Центр традиционной китайской медицины планируется также открыть на базе Минского областного центра медреабилитации “Загорье”» [4].

В ноябре 2018 года уже белорусская столичная область, учитывая заинтересованность китайских партнеров в поставках из Беларуси молочной и мясной продукции – мороженого, мяса говядины и птицы, заявила о готовности

загружать своей агропромышленной продукцией контейнерные поезда, которые возвращаются из Европы в Китай. Что касается перспектив этого взаимодействия, то партнерские регионы «планируют реализовать совместные проекты в сфере туризма, торговли, промышленного производства, сельского хозяйства, медицины, культуры и транспортной логистики» [5].

Еще одна важная деталь: весомую поддержку взаимодействию белорусской области и китайской провинции начинают оказывать расположенные на их территории города и районы. В частности, в том же 2015 году Меморандум об установлении дружественных связей подписали Смолевичский район и город Иу. Любопытно, что еще двадцать лет назад этот китайский город в провинции Чжэцзян представлял из себя «малоизвестный сельскохозяйственный населенный пункт, а в наше время – это стремительно развивающийся центр международной средней и мелкооптовой торговли» [6]. Здесь, на юго-востоке Китая, находится крупнейший крытый оптовый рынок в мире “Международный торговый город Иу”, уникальность которого заключается в том, что, не покидая стен торгового комплекса, покупатель может выбрать нужный товар из огромного ассортимента, совершив оптовую сделку и организовать отгрузку продукции в любой пункт назначения. При этом «огромный ассортимент товаров представлен в ультрасовременном комплексе Futian на площади 2,6 млн кв. м. Около 58 тыс. торговых стендов располагаются на 5 этажах. Длина самого здания составляет порядка 4 км» [7]. Теперь понятно, почему сегодня белорусской стороной уже обсуждаются вопросы «наращивания поставок молочной и других видов пищевой продукции Минской области на китайский рынок через площадку павильона белорусских товаров компании “Кингстон” в международном рынке товаров г.Иу» [8].

В ноябре 2018 года соглашение об установлении дружественных связей заключили белорусский Борисов и китайский Нинбо. «Стороны договорились развивать многосторонние связи и сотрудничество в сферах торговли, экономики, образования, культуры, туризма, спорта, здравоохранения, градостроительства, защиты окружающей среды, а также содействовать взаимному процветанию» [9]. Судя по всему, потенциал у сторон для реализации такого сценария есть. Ведь Нинбо – это крупный китайский портовый город в провинции Чжэцзян. Здесь располагаются сразу четыре морских портовых комплекса. Один из крупнейших – Бейлунь, где находятся автомобильные заводы компании “Джили”, которые хорошо знакомы в Беларуси. А внутренний валовой продукт города в 2017 году достиг без

малого 145 миллиардов долларов – показатель, который говорит сам за себя. Словом, у этого города также можно многому поучиться. И не только Борисову.

Литература

1. Провинция Чжэцзян намерена направить в экономику Минской области значительные инвестиции [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://investinbelarus.by/press/news/provinciya-chjeczyan-namerena-napravit-v-ekonomiku-minskoy-oblasti-znachitelnye-investicii/>
2. Провинция Чжэцзян предлагает Минской области сотрудничать в сфере туризма [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/provintsija-chzhetszjan-predlagает-minskoj-oblasti-sotrudnichat-v-sfere-turizma-2646-2015/>
3. Центр китайской медицины создан на базе Минской областной больницы [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.zviazda.by/ru/news/20180112/1515764769-centr-kitayskoy-mediciny-sozdan-na-baze-minskoy-oblascnoy-bolnicy>
4. В Минске открылся Центр традиционной китайской медицины [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://politring.com/region/12002-v-minske-otkrylsya-centr-tradicionnoy-kitayskoy-mediciny.html>
5. Минская область рассчитывает реализовать с китайским Нинбо проект по выпуску медпрепаратов [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/minskaja-oblasc-rasschityvaet-realizovat-s-kitajskim-ninbo-proekt-po-vypusku-medpreparatov-326994-2018/>
6. Беларусь планирует реализовывать товары в китайском центре средней и мелкооптовой торговли Иу [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-planiruet-realizovyat-tovary-v-kitajskom-tsentre-srednej-i-melkooptovoj-torgovli-iu-242556-2017/>
7. Гришкевич, А. Международный торговый городок китайских товаров может появиться в Болбасово / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/mezhdunarodnyj-torgovyj-gorodok-kitajskih-tovarov-mozhet-pojavitsja-v-bolbasovo-262012-2017/>
8. О межрегиональном сотрудничестве Минской области с провинцией Чжэцзян [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://minsk-region.gov.by/ru/glavnyj-novosti/item/36377-nikolay-rogaschuk-ctoby-nazad-konteynery-ne-shli-pustymi>
9. Борисов и китайский город Нинбо установили дружественные связи [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/borisov-i-kitajskij-gorod-ninbo-ustanovili-druzhestvennye-svjazi-326980-2018/>

Регионална икономика

Унтилова Д.М.

студентка 5-го курсу ННІЕМ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

Петрашевська А. Д.

д.е.н., доцент кафедри ЕП та КУ ННІЕМ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

Орлов В.М.

д.е.н., професор кафедри ЕП та КУ ННІЕМ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ

ДІЯЛЬНОСТІ КЛАСТЕРІВ

Людство не стоїть на місці, все навколо змінюється швидкими темпами.

Індустріальна епоха залишилася позаду і на зміну їй прийшла інформаційна, а людство опинилося у зовсім новому суспільстві – інформаційному.

Інформаційне суспільство – суспільство, в якому найголовнішим ресурсом виступають знання, інформація, інтелектуальні, творчі і духовні здібності людини. В таких умовах головним завданням стає створення сприятливих умов для реалізації потенціалу людини за допомогою інформації та інформаційно-комунікаційних технологій.

Що стосується економічних процесів, то в інформаційному суспільстві економіка почала тісно переплітатися з наукою і культурою. Дані чинники стають взаємозалежними та взаємодоповнюючими, а основний успіх такого поєднання пов'язаний зі синергетичним ефектом.

Сама ж економіка набуває нових характеристик і трансформується в цифрову економіку, яка проводиться у принципово новому просторі – мережевому, з використання нового, значно відмінного від традиційного, інструментарію.

Цифрова економіка (інтернет-економіка, нова економіка, або веб-економіка) - це економіка, яка базується на цифрових комп'ютерних технологіях. Основними продуктами нової економіки є ті ж самі товари і послуги

традиційної економіки, що надаються за допомогою комп’ютерного обладнання і цифрових систем на кшталт глобальної мережі Інтернет.

Виділяють три основні компоненти цифрової економіки :

- підтримуюча інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації, мережі та ін.);
- електронний бізнес (ведення господарської діяльності та будьяких інших бізнес-процесів через комп’ютерні мережі);
- електронна комерція (дистрибуція товарів через Інтернет).

Цифрова економіка — це не окрема галузь, а віртуальне середовище, яке доповнює нашу реальність і несе чимало переваг для людини, підприємства і країни у цілому. Саме тому в умовах глобалізації важливу роль у розвитку країн, їх інфраструктури та окремих складових відіграє саме цифрова економіка. Розвиток інтернет-економіки безпосередньо впливає на ефективність діяльності таких економічних об’єднань як кластери.

Кластери – явище нове, унікальне в економіці всього світового господарства, особливо України, яка порівняно нещодавно стала на шлях кластеризації.

Кластер як стійке партнерство взаємопов’язаних підприємств, установ та організацій може мати потенціал, який перевищує просту суму їх потенціалів. Це збільшення є результатом співпраці й ефективного використання можливостей партнерів у тривалому періоді, поєднання кооперації та конкуренції. Мова йде про певний синергетичний ефект кластерів, підприємства виграють, адже мають можливість ділитися позитивним досвідом і знижувати витрати.

Особлива роль кластерів полягає у тому , що вирішуючи економічні питання спрямовані на підвищення конкурентоздатності підприємств-учасників кластерів і досягнення визначених економічних цілей, вони здатні істотно вплинути на соціально-економічні проблеми країни. При використанні всіх можливостей, які дає цифрова економіка, кластери здатні вплинути на:

- збільшення кількості робочих місць, що саме головне місце, які потребують працівників високої кваліфікації, що, в свою чергу, стимулює людей отримувати вищу освіту, підвищувати рівень знань, кваліфікації;
- збільшення податкових надходжень в бюджет і дає змогу державі розширювати напрямки фінансування соціальної сфери;

- ріст заробітної плати та доходів населення, це підвищує загальний попит на товари й послуги, що веде за собою розширення виробництв;
- розвиток наукового потенціалу регіону, завдяки входженню науково-дослідних установ до складу кластера;
- розвиток регіональної інфраструктури, як невід'ємного атрибуту якісного життя населення.

Кластерні структури часто займають лідеруючі позиції на ринку і це цілком природно. Вони створюються з метою підвищення ефективності діяльності кожного участника, завдяки використанню спільних послуг, інфраструктури, господарських зв'язків, можливості залучати фінансові ресурси з різних джерел та впроваджувати досягнення НТП. Цифрова економіка як економіка нового часу виступає в ролі середовища провадження діяльності кластерів та механізму підвищення її ефективності.

Отже, цифрова економіка – це економіка майбутнього, покликана полегшити ведення бізнесу та життя людини. Кластери, використовуючи переваги нової економіки, безперечно, здатні підвищити ефективність своєї діяльності та максимально задоволити потреби кожного участника.

Література:

1. Економіка та управління в умовах інформаційного суспільства: матеріали в міжнародної науково – практичної конференції. Одеса: ОНАЗ ім. О.С.Попова, 2016. – 49С.
2. Кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-referat.com>.
3. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua>.

Утегенова К.А.

Қорқыт Ата атындағы Қызылорда Мемлекеттік Университеті, ә.ғ.к.

Арыстан А.А.

Қорқыт Ата атындағы ҚМУ-нің студенті

АДАМ РЕСУРСТАРЫ МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҢЫЗЫ

Қазақстан Президенті Нұрсұлтан Назарбаев қазан айындағы Жолдауында Қазақстан азаматтарының тұрмыс-ахуалын арттыруды көздеңген әлеуметтік шаралар жасау тұрғысындағы мақсаттарды белгілеп берді. Білім және деңсаулық сақтау саласын жетілдіру, еңбекақыны көбейту, халық табысын арттыру, мемлекеттік қызмет көрсетулердің жақсаруы сияқты маңызды бағыттарға баса назар аудару тапсырылды [1].

Нарық жағдайында кәсіпорындар қызметінің тиімділігін арттыру үшін қысқа мерзім ішінде кадрларға байланысты жұмыс жүйесін – кадрларды бағалау және аттестациялау; іріктеу; даярлау; біліктілігін жоғарылату; жетекші қызметкерге резервтер дайындау жұмысын толығымен қайта құру керек. Барлық деңгейдегі жетекшілер өздерінің қол астындағы жұмыскерлердің потенциалын тиімді пайдалануда, дамытуда және айқындауда іс жүзінде жауапкершілігін күшету керек. Кадрлар дегеніміз кәсіптік-біліктілік, әлеуметтік психологиялық, жастық және басқа да құрылымдық құрамымен сипатталатын кәсіпорын жұмыскерлерінің жиынтығы. Кадрларға тек еңбекке кәсіптік қабілеті және арнайы кәсіптік дайындығы бар жұмыскерлер жатады.

Мемлекеттік қызметтің жаңа үлгісінің тұжырымдамасы мемлекеттік қызмет персоналын басқарудың тұтас жүйесін, оның ішінде мемлекеттік органдардың кадр қызметтерінің мемлекеттік қызмет істері жөніндегі уәкілетті органмен әдістемелік өзара іс-қимыл жасауын қарастырады.

Мемлекеттік қызмет істері жөніндегі уәкілетті орган жүйелік негізде мемлекеттік басқару жүйесінің заманауи үрдістерін ескеретін мемлекеттік

қызметтің жаңа үлгісін нормативтік және әдістемелік ресімдеуді қамтамасыз ететін болады.

Жаңа кадр саясатын іске асыру және мемлекеттік қызмет персоналын басқарудың тиімді жүйесін қалыптастыру үшін мемлекеттік органдардың кадр қызметтерінің іс-қызметі үлгі ереженің негізінде жүзеге асырылатын болады, онда мемлекеттік органдағы кадр қызметінің құрылымы, қызметкерлерінің саны, функциялары мен міндеттері, сондай-ақ, бар әдістемелік ұсынымдар айқындалмақ.

Қазіргі таңда мемлекеттік қызмет саласында Қазақстан әлемнің дамыған елдерінің уәкілетті органдарымен меморандумдарға қол қойып, Мемлекеттік қызмет істері академиясы мен Персоналдарды басқару орталығының халықаралық ынтымақтастығы кеңейе түсken. Бұқаралық ақпарат құралдары мен үкіметтік емес ұйымдарының өкілдері кез келген мемлекеттік органның конкурстық комиссиялары отырыстарына байқаушы ретінде қатыса алады. Бұдан басқа, лауазымды тұлғаның кадрлық шешімдер үшін жауапкершілігі арттырылған.

«Болашақ» бағдарламасы – қазақстандықтардың келешек ұрпағын тәрбиелеуде маңызды рөл атқаратын бірегей білім беру бағдарламасы. Бұгінде индустримальық-инновациялық және әлеуметтік жобаларды жүзеге асыру аясында білім беру мен деңсаулық сақтау саласында ғылыми кадрлармен бірге жас ғалымдар, дәрігерлер және инженерлер шетелдің жетекші университеттерінде тағылымдамадан өтуде. Отандық мамандардың жаңа білімді игеруі – біздің еліміздегі экономика, ғылым және әлеуметтік салалардың дамуына ықпал ететін болады [2].

Дағдарыстан соңғы дамуға беттеген тұста еліміздің дамуында мемлекеттік қызметшілердің білігі мен білімінің орны зор. Білікті, білімді маман болса, Қызылорда облысында жүргізіліп жатқан іргелі істердің онға басары сөзсіз.

Қызылордада «Сыр болашағы» атты жас мемлекеттік қызметшілердің клубы құрылды. Мемлекетті қызмет істері агенттігі Қызылорда облысы бойынша басқармасының ұйытқысымен құрылған клуб құрамына 30 жасқа дейінгі қалалық, аудандық әкімдік, бөлім, облыстық және аумақтық департамент, басқарма секілді мемлекеттік мекемелерде жұмыс істейтін

мемлекеттік қызметшілер және мемлекеттік қызметке қабылданғысы келетін жастар енген.

Клубтың басты мақсаты - жас мемлекеттік қызметшілер арасында қарым-қатынас орнату, өзара пікір-алмасу алаңын қалыптастыру, мемлекеттік қызметшілердің азаматтық ұстанымдарын дамыту үшін жағдай жасау, оларды қоғамдық маңызды шараларға тарту, кәсіби, іскерлік қабілеттерін көрсету үшін жағдай жасау, уәкілетті органдарға мемлекеттік қызметті одан әрі жетілдіру бойынша ұсыныстар беру.

Сонымен бірге, клуб жас мемлекеттік қызметшілердің жоғары түрған органдарда тәжірибе жинақтау мақсатында тағылыымдамадан өткізіп, білікті сала мамандары мен жетекшілерінің шеберлік сабактарын ұйымдастыруды көздейді.

Қазіргі таңда «Сыр болашағы» жас мемлекеттік қызметшілер клубын әділет органдарында қоғамдық бірлестік ретінде ресми тіркеу жұмыстары жүргізілуде. Клуб өзінің жарғысын әзірлеп, іс-шаралар жоспарын әзірlep те үлгерді.

Персоналды дамыту деп жұмыскердің біліктілігін жоғарылатуға бағытталған іс-шаралардың жиынтығын айтамыз [3. 61 б.]. Мәселелерді тиімді шешу үшін әрбір кәсіпорынға осыған барынша жарамды жұмыскерлер қажет. Оларды іріктеу және дамыту керек. Кадрларды дамыту бірінші кезекте тұруы қажет, ол үшін оқуға ынталы жұмыскерлерді қолдау; білімдер мен озат тәжірибелерді тарату; жас білікті қызметкерлерді оқыту; басқарушы персоналдың қызметкерлерді дамытудың маңыздылығын түсінуі; кадрлар тұрақсыздығын төмендету.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1 Мемлекет басшысы Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. 2018 жылғы 5 қазан // http://www.akorda.kz/kz/addresses/addresses_of_president

2 Д.Төлебаев. «Болашақ» иегерлері белгілі болды // <http://anatili.kz>

М.э.н. Жунусова Г.Ж.

Университет «Туран», Казахстан

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. В статье рассмотрены возможности развития альтернативной энергетики в Казахстане. Показаны выгодные территориально-географические, климатические преимущества страны. Отдельно внимание уделено загрязнению окружающей среды, что является главной предпосылкой для развития альтернативных источников в стране.

Ключевые слова: Альтернативная энергетика, природные ресурсы, ветроэнергетика, гидроэнергетика, солнечная энергетика.

В условиях все более усиливающегося процесса глобализации мировой экономики особенно актуальным становятся задачи постоянного повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством. В этих целях одним из направлений Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы (ГПИИР-2) является модернизация крупных и средних промышленных предприятий с целью повышения их энергоэффективности и снижения выбросов эмиссий, а также производство источников энергии, необходимой для перехода на «зеленую» экономику [1].

В настоящее время, в глобальном мировом пространстве Казахстан является страной, имеющей крупнейшие запасы мировых природных ресурсов. Стабильность ее экономики обеспечивается за счет неограниченного потребления этих ресурсов, которые исчерпаемы, то есть имеет сырьевую направленность и экономика Казахстана ориентирована на добычу ресурсов. Порядка 25% ВВП Казахстана формируется энергоемкими отраслями, такими как нефтегазовая, горнорудная и металлургическая. При этом 85% от суммарных выбросов парниковых газов приходится на сектор энергетики. Из-за холодного

климата Казахстан потребляет в 2,5 раза больше тепловой энергии, чем в среднем по Европе [2]. Так, в настоящее время предприятия энергетической отрасли Казахстана являются первыми по выбросам загрязняющих веществ в атмосферу. Ежегодный выброс в атмосферу загрязняющих веществ составляет порядка миллиона тонн и также 70 млн. тонн углекислого газа. Активное использование традиционных источников энергии наносит ощутимый ущерб экологии и здоровью населения. Ущерб, нанесённый только угольной энергетикой в Казахстане, составляет приблизительно 3,4 млрд. долларов в год. Казахстан входит в пятерку стран с наибольшей величиной выбросов парниковых газов на единицу ВВП, но по абсолютной величине объемы выбросов парниковых газов Казахстана составляют менее 0,7% от общемировых. Выбросы парниковых газов на душу населения Казахстана меньше, чем в Канаде, США, Саудовской Аравии и т.д.[2].

Таким образом, активное использование страной невозобновляемых полезных ископаемых, как основного сырья для производства электроэнергии, в перспективе могут привести к исчерпаемости природных ресурсов и серьезным экологическим последствиям. Поэтому для Казахстана, как и для большинства стран мира, необходима переориентация экономики на ресурсосберегающее и природосберегающее развитие.

В этой связи в целях достижения устойчивого развития экономики страны представляется весьма актуальным переход к смешанной традиционной и возобновляемой или полностью к возобновляемой энергетике, что потребует перестройки экономики страны, ее модернизации и инновационного развития, а также к поиску дешёвого, качественного, надежного, а главное экологически чистого источника электроэнергии. То есть развитие возобновляемых источников энергии в Казахстане открывает возможности для развития зеленой экономики Казахстана.

Казахстан обладает значительными ресурсами альтернативной энергетики в виде гидроэнергии, энергии солнца, ветроэнергии, биомассы. Исходя из географического местоположения, наличия ресурсов приоритет отдается ветроэнергетике, гидроэнергетике и солнечной энергетике.

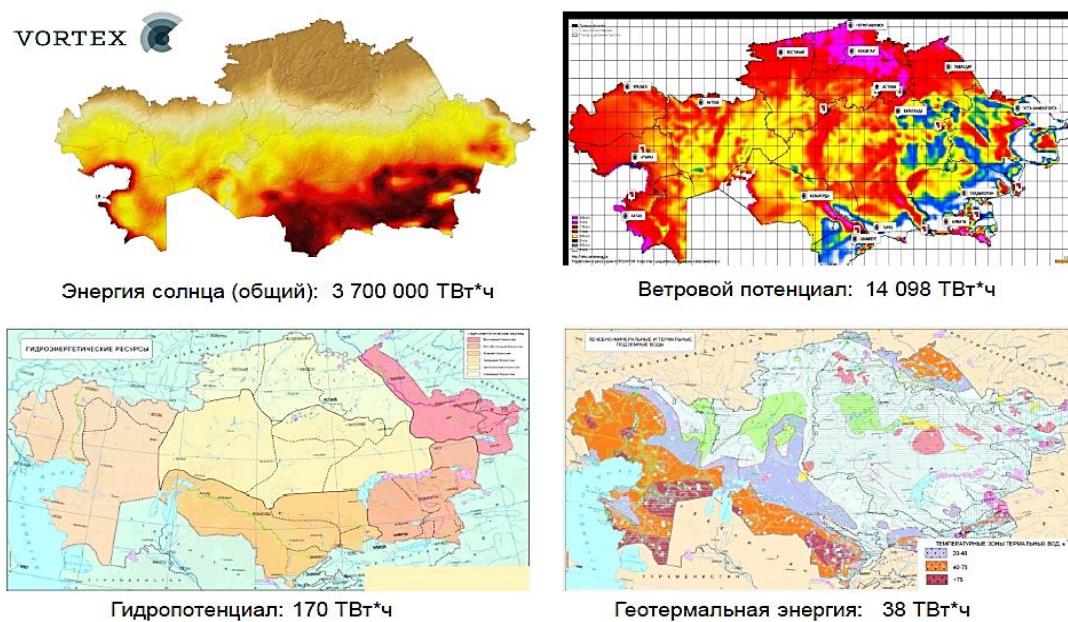


Рис. 1 Потенциал (теоретический) ВИЭ в Казахстане [2].

Имеется не менее 10 районов с большим ветропотенциалом, со средней скоростью ветра 8-10 м/с, тогда как европейские ветростанции работают при средней скорости 4-5 м/с. Наиболее известны в этом плане потенциальные возможности "Джунгарских ворот" и "Шелкового коридора" - районов, расположенных в Алматинской области на границе с Китаем. Предполагается, что в одном районе могут быть размещены около 11000 штук ВЭУ мощностью 100-250 кВт (при диаметре ветроколеса - 25 метров). Выработка одной такой установки ориентировочно составляет 600 тыс. кВт/ч. Из других перспективных районов можно отметить Ерментау - 3700 кВт·ч·м² (Акмолинская область), Форт Шевченко - 4300 кВт·ч·м² (побережье Каспийского моря), Курдай - 4000 кВт·ч·м² (Жамбылская область) и некоторые другие. В поселке Бурный Жамбылской области в Чакпакском ветрокоридоре средняя скорость ветра не менее 24 м/с, что позволяет установить серию ветростанций на 5 МВт. Суммарный годовой потенциал солнечной энергии в Казахстане тоже велик и, по данным Национального инновационного фонда, оценивается примерно в 340 млрд. тонн условного топлива. Количество солнечных часов в году достигается 2-3 тысяч, а энергия солнечного излучения 1,2 кВт/м² в год [3].

Для строительства гидроэлектростанции (ГЭС) наиболее перспективными являются следующие реки: Или, Чарын, Чилик, Карагатал, Коксу,

Тентек, Текес, Талгар, Большая и Малая Алматинки, Усек, Аксу. По подсчетам экспертов, при установке малых ГЭС на этих реках, можно получить 8 млрд. кВт/ч в год, что может полностью обеспечить спрос местного населения и производства, который в настоящее время удовлетворяется за счет импорта из стран Центральной Азии. Солнечные электростанции оптимально размещать в Южно-Казахстанской, Кызылординской областях и в Приаралье.

В настоящее время, всё большее число стран на рынке энергоисточников отдают предпочтение альтернативным источникам энергии. Неизбежно падение спроса на первичные энергоресурсы. Казахстан как страна с большим запасом топливно-энергетическим ресурсов и потенциалом нетрадиционной энергетики имеет территориально-географическое, климатическое преимущество для развития альтернативных энергоисточников.

Литература:

1. Госпрограмма индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы // <https://primeminister.kz/rupage/view/gpiir>.
2. Национальный Энергетический Доклад KAZENERGY 2015 // Казахстан, 2015 / <http://kazenergy.com/ru/analyst/190/>.
3. Информационно-методическое пособие для работающих по проекту spare на территории Казахстана // <http://rudocs.exdat.com/docs/index-553332.html?page=3>

Икономическата теория

Демеубаева А.О.,
Тасқараева Б., Махамбетәлі А.

Қазақстан, Мардан Сапарбаев институты

ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНДА ТУРИЗМДІ ДАМЫТУДЫҢ ӨЗЕКТІЛІГІ

2018 жылдың 19 маусымында Шымкент қаласы республикалық маңызы бар қала мәртебесін беру және ОҚО орталығын Түркістан қаласына көшіру туралы Елбасының Жарлығына қол қойылды [1]. Сол себептен Шымкент қаласы мен Түркістан облысында туризм индустриясын дамыту өзекті мәселелердің бірі.

Түркістан аймағы ежелден-ақ шартарапқа кетіп жатқан керуен жолдарының тоғысқан жері болған. Шығысында Ұлы Жібек жолынан басталған керуен жолы (Сыр жолы) Сырдарияны жағалап отырып Арал теңізіне, онан әрі Батыс Қазақстан арқылы Шығыс Еуропада өткен, ал Сырдарияның бойындағы ежелгі қалалардың шыққан Қарқаралы мен Жетіқоңыр керуен жолдары Қаратрудан асып, Сарыарқа арқылы Ертіске өткен. Бұл аймақ тарихымыздың әр түрлі кезеңдерінен сақталған тарихи-мәдени ескерткіштерге бай өлке. Ескерткіштер Сырдарияның жағасынан бастап Қаратудың қойнауына дейінгі аралықта кездеседі.

Тас ғасырынан тұрақтары Қаратай шатқалдарында, тау алды беткейлерінде кездеседі. Тастан, тас аралас топырактан үйілген әр түрлі тарихи кезеңдердің обалары тау шатқалдарында, тау үсті және тау алды жазықтарында орналасқан. Кіші обалардың аумағы 4-5м, биіктігі 0,2-0,3м, ал үлкен обалардың аумағы 40-50м-ге дейін жетеді, биіктігі 5-6м. Қаратудың онтүстік-батыс беткейіндегі тау алды жазығы мен шатқалдарда «мұратты» обалар кездеседі [2].

Түркістан аймағында 100-ге жуық ежелгі, орта ғасырлық бекіністе, елді мекендер, қарауыл төбелер, қалашықтар мен қалалар бар, олардың көшілігі Сырдария мен Қаратудың аралығындағы жазықта, керуен жолдарының бойында жатыр, үлкен қалалар бір-біріне 10-20 км жерде орналасқан. Мысалы,

Иқан, Түркістан, Қарашиқ, Сидақата, Сауран қалалары. Елді мекендер мен қалашықтардың бір қатары Қаратрудың шатқалдарында, тау алды жазығында кездеседі. Қазақ хандықтары кезіндегі тастан салынған бекіністер мен қалашықтар Біресек, Үшөзен, Қызылата шатқалдарында және Өгізтауда сақталған. Ортағасырлық қарауыл төбелер мен қарауыл мұнаралары Қаратрудың теріскейге өтетін шатқалдарының бойында, асуларда, тау алды жазығында және елді мекендер мен қалалардың арасындағы биік жерде орналасқан.

Қола, ерте темір және ортағасырлық тасқа салынған суреттер Қаратрудың онтүстік-батыс беткейіндегі Қоржайлау, Жыңғылшық, Қарадегерез, Қынжүрек, Шүкірсаз, Төсбұлақ, Қызылшың, Қеңозен, Қарақұдық, Майдантал өзендері мен шатқалдарында, Бессаз шыңы төңірегінде сақталған. Тасқа салынған суреттерде тау ешкісі, арқар, жылқы, түйе, қабан, адамдар бейнеленген.

Ортағасырлық қалалардың төңірегінде каналдар, арықтар, егістік алқаптары сақталан, кәріздердің тізбектеле қазылған құдықтары Қаратрудың тау алды беткейінде орналасқан Майдантал, Абай, Бабайқорған, Қарашиқ ауылдары төңірегінде кездеседі.

Ежелгі Күлтөбе қаласы (I мың жыл, ортасы-XIVғ.) кейінгі ортағасырлық Түркістан қаласының шығыс бөлігінде, Қожа Ахмет Ясауи кесенесінің 350 м жерде орналасқан. Жоғарғы қабатының тарихи белгілері бұзылған. Ескерткіштің көлемі 120x150м, биіктігі 9м. Жүргізілген археологиялық қазба жұмыстарының нәтижесінде Күлтөбеден Түркістан қаласының 1500 жылдық тарихын дәлелдейтін деректер табылған.

Ортағасырлық Түркістан қаласы (XV-XIXғғ) Түркістан қаласының онтүстік-шығыс бөлігінде орналасқан. Қала цитадель, шахристан және рабаттан тұрады. Цитадельден батыс және онтүстік-батыста жобасында төртбұрышты болып келген шахристан орналасқан, оның көлемі 23,5 га (350 x 670м). Солтүстік және батыс бөлігінде мұнара мен қабырға қалдықтары салынған. Қаланы айналдыра қоршаған қабырғаның ұзындығы 3 км ге жуық. Стратиграфиялық зеттеулер бойынша қала цитаделі Монгол шапқыншылығынан кейін қалыптасып, XV-XVIғғ. кесененің батыс жағында шахристан пайда болған.

Қожа Ахмет Ясауи кесенесі (XII-XIVғғ) Қожа Ахмет Ясауи кесенесінің, XII ғ. өмір сүрген ұлы ақын, йсауийа тарикатының негізін қалаушы Қожа Ахмет Ясаудің бейітінің үстіне XIV ғ соңында Әмір Темірдің

бұйрығымен салынған. Бұл ғимарат өз заманындағы сәулет өнерінің барлық жетістіктерін бойына жинаған құрылыштарының бірі.

Кесененің көлемі 60x50 м, биіктігі 38 м. Ахмет Ясауи ғимамараты көп функционалдық құрылым болып табылады. Оның негізін жамағатхана, қабырхана, мешіт, үлкен және кіші Ақ сарай, кітапхана, асхана, құдықхана және хужра бөлмелері құрайды.

Қожа Ахмет Ясауи кесенесі ЮНЕСКО-ның мұралары тізіміне енген ескерткіш [3].

Түркістан облысы мен оның аймағында орналасқан тарихи-мәдени ескерткіштер баға жетпес жәдігерлер тарихымыздың қуәгерлері болып табылады, оларды әр түрлі туристік бағыттарға енгізуге болады.

Түркістан облысы және оның аймағының тарихи-мәдени ескерткіштерге бай екенін, өзіндік табигатын және географиялық орналасу ерекшелігін ескере отырып, қазіргі таңда бұл аймақта туризмнің тарихи - өлкетанушылық экологиялық салаларын, келешекте этнотуризмді дамытуға болады.

Бұл өз кезеңінде әлеуметтік-экономикалық дамуына, сонымен қатар шет ел кәсіпкерлері мен отандық кәсіпкерлердің облысты көркейтуіне инвестиция тарту және бүкіл өнір тұрғындарының әлеуметтік жағдайының артуына әкеледі.

Әдебиеттер

1. ҚР Президентінің Қазақстан халқына жолдауы. 2018 жылдың 19 маусым.
2. ҚР-да туризмді дамытудың әлеуметтік-экономикалық мәселелері. Алматы. 2016. Жолдасбеков Ә.Ә.
3. Организационно-правовые основы туристской деятельности в РК. Учебное пособие. Алматы, 2008, 260с. (в соавторстве: Пыхарев А. Н., Мамадиев М. Д.)

Mukhambetova L.K.

*Kazakh University of Economics, Finance and International Trade,
the Republic of Kazakhstan*

Mukhambetov Erkebulan

Astana Medical University, the Republic of Kazakhstan

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF THE ASSESSMENT OF CAPITAL OF HEALTH

In the modern sense, human capital acts as an intensive factor of economic development and is one of the most important components of the country's national wealth. In the Message of the President to the People of Kazakhstan «New Development Opportunities in the Conditions of the Fourth Industrial Revolution», one of the priority tasks of the state is called human capital as the basis for the modernization of the national economy [1]. As part of the task, it is supposed to form an effective health care system and a healthy nation. In this connection, it is quite obvious that the study of capital or a health fund becomes particularly relevant.

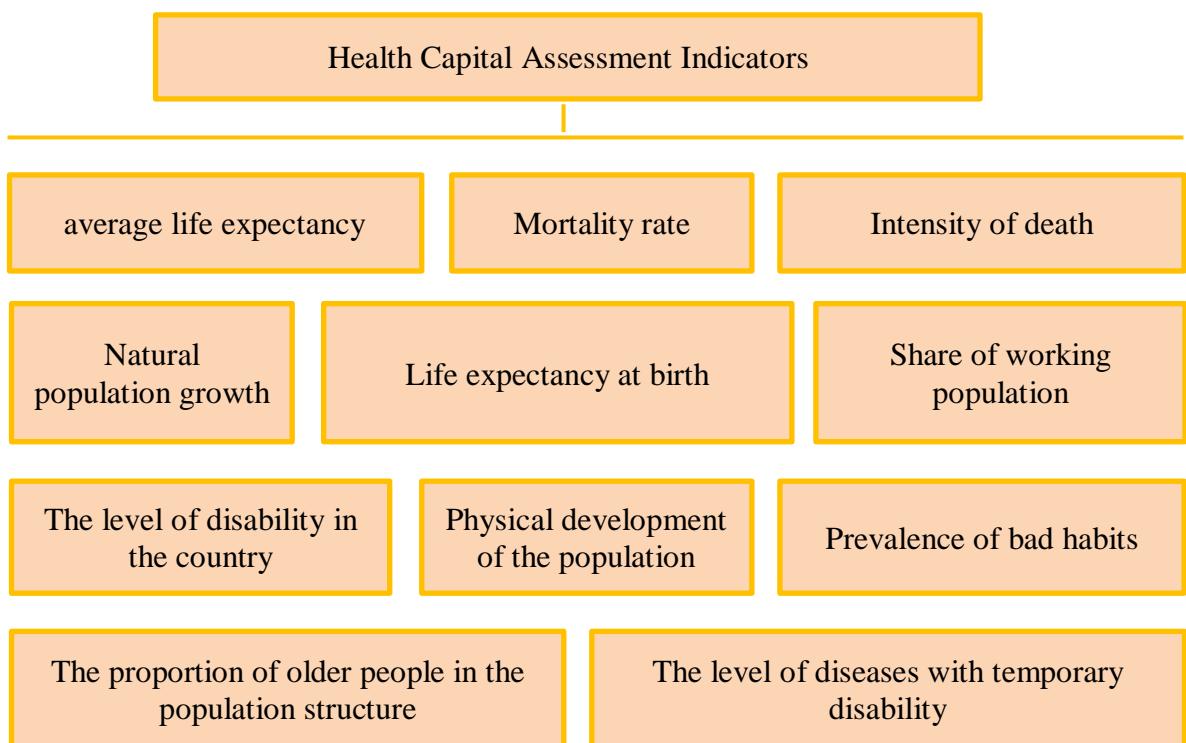
It should be noted that the definitions of individual health and health in general are most often found in modern literature. For example, E.N.Kudryavtseva and her associates believe that the health of an individual is a state of the human body that ensures the full and effective fulfillment of social functions [2]. In the wording of B.N. Ilyin human health is a functional state of his body, ensuring the duration of his life, physical and mental performance, well-being and function of reproduction of healthy offspring. While the Charter of the World Health Organization states that health is a state of complete physical, mental and social well-being, and not only the absence of disease or physical defects.

At the same time, there is the concept of health at the meso-level when it comes to public health. By its nature, this phenomenon is no less complex than the health in general or the health of the individual. For example, DD Venediktov gives the following definition: public health is an integrative expression of a dynamic aggregate of individual levels of public health, which, on the one hand, reflects the degree of probability for each person to achieve the maximum prolonged individual life, and on

the other hand, characterizes the vitality of society, its possibilities for continuous proportional growth and socio-economic development, defense, rational use of natural resources and maintaining ecological and another equilibrium with the surrounding natural and social environment [3].

This is a globalization of the situation. From this point of view, the definition given by Yu.P. Lisitsyn is characteristic: public health is a collective health, i.e. total health of a group of people or the entire population, as measured by sanitary (medical) statistical indicators: mortality, morbidity, life expectancy, disability, physical development [4].

It is obvious that with a wide variety of opinions about the essence of health, the generally accepted, agreed definition of this concept has not yet been created. In this regard, there are no uniform indicators of its assessment. True, attempts are being made to outline an approximate range of indicators for assessing health capital. For example, most authors use the indicators presented in Figure 1 to assess the health fund. However, these indicators give a general idea of the health capital without taking into account the levels of analysis.



Picture 1. The most widely valued health capital valuation indicators

It should be noted that health indicators at the micro level are more developed than public health indicators. In the study of public health, in our opinion, the

individual components of health capital should be considered as modules, blocks, or subsystems that determine the integral value of health capital. So, for example, Ya.A. Leshchenko proposes to assess the capital of the health of the region, considering it as a set of medical and demographic, social and environmental characteristics. In particular, it is: the structural and demographic characteristics of the population; the level of viability, the potential of population reproduction and its biosocial development in the future, the level of natural biological resistance, i.e. resistance to pathogens, the level of socio-economic and environmental well-being [5].

The potential of reproduction and development of the population from a medical and demographic point of view characterizes a number of indicators. First of all, these are indicators related to fertility, with prenatal and directly labor, with the incidence of newborns, children and adolescents. In other words, these are indicators that characterize the reproductive potential of the population. The interest in them is due to the fact that in modern conditions the preservation and development of the reproductive potential of the population is one of the main vital interests of Kazakhstan's society. The potential of reproduction and medical-demographic development of the population is characterized by indicators, of which only 2-3 are recorded by official statistics. Other indicators are not available to the general public, but are reflected in the documentation of special agencies.

Potential viability of the population is determined using such indicators as: standardized indicator of total mortality, infant mortality, average life expectancy, demographic development index, indicator of life potential.

Another indicator that determines the potential for viability of the population is the indicator of average life expectancy at birth. The country's average life expectancy rating defines how the average number of years is that a group of people born in the same year lives or can live. In addition, the rating of the level of life expectancy at the time of birth is a measure of the overall standard of living in a particular country. Among the 224 countries that participated in this ranking in 2016, Monaco ranks first in life expectancy, Singapore and Japan are in second and third places, respectively. Kazakhstan is in 152 place, behind such post-Soviet countries as Armenia, Latvia, Uzbekistan, Belarus and Ukraine. Russia this year had the same indicator as Kazakhstan.

The level of natural biological stability of the population is not easy to calculate, which is due to objective reasons. In connection with the difficulties of

employment, the presence of unemployment, the fear of losing a job, there is a decrease in the employability of working citizens for medical assistance. Such a situation arises even when the state of human health changes for the worse. Therefore, in determining the level of biological sustainability of a population, only those indicators by which statistical data can be collected are considered.

In particular, the indicators of the level of natural biological resistance include: the prevalence rate of diseases of coronary heart disease; the number of men of military age, declared unfit for military service; adult disability. The prevalence rate of ischemic heart disease, first recorded in a particular year, is calculated by official statistics for 100 thousand people. Therefore, the value of the indicator is small. Perhaps, it is more expedient to determine this indicator per 1000 population, which gives a more realistic picture.

The indicators of the level of socio-economic well-being include the proportion of low-income population; the proportion of the unemployed who are at working age; the prevalence of tuberculosis, alcoholism and drug addiction; death rates from violent causes, alcohol poisoning and suicide. True, many of these indicators are not considered official statistics.

At the same time, the level of socio-economic well-being is characterized by such an indicator as the prevalence of tuberculosis. Indeed, according to experts, tuberculosis is a disease of the poor and requires large investments. In this connection, socially vulnerable families, families with low living conditions and nutrition, first of all fall into the category of risk. According to the WHO, tuberculosis is the second leading cause of death of a person. For example, in 2012, 8.6 million cases of tuberculosis and 1.43 million deaths from tuberculosis were reported in the world. In other words, every sixth person died. At the same time, about 1/3 of the world's population is infected with tuberculosis bacteria.

In recent years, in the Republic of Kazakhstan, the number of patients with tuberculosis who are registered with medical and prophylactic organizations has been decreasing annually. For the period from 2012 to 2016, this figure decreased by 18% [6]. In the rating on reducing the incidence among other regions of the country, the city of Almaty leads. First of all, this is the result of the implementation of the national program for integrated tuberculosis control.

Thus, an analysis of research in the field of health capital studies showed that in the theory of human capital, the methodology for measuring and evaluating health

capital is the least developed. It can be said that such a methodology practically does not exist. Therefore, the technique of researchers under the guidance of Ya.A. Leshchenko, which allows comprehensively and at all levels of analysis to study the health fund as a combination of medico-demographic and social characteristics.

Literature:

- 1 Message from the President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev to the people of Kazakhstan. New development opportunities in the fourth industrial revolution: published January 10, 2018
- 2 Kudryavtseva E.N. Features of cardinal and cerebral hemodynamics, socio-psychological adaptation and quality of life of young women with idiopathic arterial hypotension: author. on the competition scientific degree cms - Perm, 2016
- 3 Venediktov D.D. The modern concept of building a unified health information system // Health Manager. - 2013. - № 2
- 4 Lisitsyn Yu.P. Public health and healthcare. Textbook for universities. - M.: Publishing house «GEOTAR-MED», 2010
- 5 Public health as the most important component of human capital / Edited by Ya.A. Leshchenko. - Irkutsk: Rep. A1, 2005
- 6 Preliminary data for 2016. Statistical collection in the Kazakh and Russian languages / Ed. Aydpakelova N.S. - Astana, 2017

Правителството регулиране на икономиката

Демеубаева А.О., Корпалиева Б.Ж., Алсейтова Р.С.

Қазақстан, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университет

БІРІҢГАЙ ӘЛЕУМЕТТІК САЛЫҚТЫ РЕФОРМАЛАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Әлемдік тәжірибе көрсеткендегі салық төлеуден жалтару проблемасын шешудің негізгі бағыттары – салықтарды нәтижелі басқару мен оларды төлеу үшін экономикалық стимул жасау болып табылады. Бұл жағдайда алғашқы бағыт ретінде салық жинау шараларын қатайту, екінші бағытта – салық салу деңгейін төмендету ұсынылады.

Бірыңгай әлеуметтік салықты (БЭС) реформалау мәселесіне қызығушылықтың артуы көп жағынан көлеңкелі жалақылар феноменінің, жалпы көлеңкелі экономиканың тұрақты өмір сүруіндегі негізгі фактор болып табылуымен анықталады. Осыған байланысты үкімет өкілдері тарапынан жуырда ғана жүргізілген салық реформасы экономиканы ашық сипатқа көшіруге бағытталған шара ретінде қарастырылатындығы бірнеше рет атап өтілді.

БЭС-тің экономиканың «көлеңкеге» жылыштауына әсері мынада, салық кодексіне сәйкес ашық түрде төленетін жалақыларға қосымша ретте жұмыс беруші сондай-ақ олардың мөлшерін 26% -ға дейін үстемелер төлеуге міндетті. Мұндай жағдайларда «сұр» схемаларды пайдалану арқылы атқарылатын жалақы төлемі жұмыс берушінің көрсетілген салық міндеттемелерден босатады. Мұның өзі бизнестің рентабельдігіне онда әсер ететіндігі сөзсіз.

Салық кірістерін толық көрсетуге көшу үшін жағдайлар мен ынталар жасаудың басты бағыты ретінде үкімет салық жүктемесін азайту жолын таңдап алды. Сонымен қатар бизнес – патриоттың моральдық қағидаттарын кесіпкерлерге жеткізу үшін ымтылып жатқан бас прокуратура мен салық органдары қарқынды қызметі салық жинау бойынша шараларды қатайтуды да ұмытқан жоқ. Осы салада ел басшылығы тарапынан құрамдастырылған

тактиканы таңдап алынғандығын атап өткен жөн. Оның нәтижелілігін бағалау және БӘС-ті төлеуден жаппай жалтару себептерін дұрыстап түсіну керек.

Әдетте, салықтық құқық бұзушылығы үшін жазалану қауіп «сұр» схемаларды пайдаланудан пайда көруді едәуір төмендете түседі. Сондай-ақ мұндай жазалар көп жағдайда материалдық емес сипатта келеді (турмеге қамау және т.б.). Мадельді оңайлату үшін айып санкцияларының орнына мынадай шарт енгізілген, қос схемадан алынатын тепе-тең қаржы нәтижесі жағдайында тараптар төлемдердің «ақ» схемасын таңдай алатын болады.

Шынайы жағдайда осы шарттың қаншалықты сақталатындығын тексеріп көруге болады. Айталық, «сұр» схемаларда пайдаланудың орташа құны 10 %-да құратын болсын. Бұл жағдайда «ақ» схемалар БӘС-тің бұрынғы 35 % мөлшерлемесі жағдайында барынша тартымшы бола түседі. Оны төлеуге мәжбүрлесу схемасы 70 %-дан асуға тиіс. Яғни жұмыс беруші схеманың 2/3 жағдайда жұмыс істемейтіндігіне сенімді болуы керек. «Сұр» схемаларды жаппай пайдалану сипаты көшілік жұмыскерлердің осы ықтималдылықты едәуір төмен бағалайтындықтарын көрсетеді.

Әдетте, салық мөлшерін төмендету мен оның жиналуын қатайту (рұлғаюы) келтірілген шарттың құқықтық маңызын азайта түседі. Түпкі есепте мұның өзі оның бұзылуына әкелуі мүмкін, мұны жұмыс берушінің бойында төлемнің «ақ» схемасына көшуге қызығушылық танытуы теориялық тұрғыдан білдіреді, өйткені салық төлемінің әлеуетті құны жалтару құнынан төмен болып отыр. Осыған орай үкімет оқиға барысы осылай өрбиді деп сенім артып отыр.

Сонымен қатар бұл жағдайда теория маңызды түрде практикан алшақтай түседі. Біріншіден, «ақ» схемаға көшуге жұмыскерлер емес, жұмыс берушілер мүдделі болады. Сөйтіп, екі жақтың арасында әлдебір мүдделер қақтығысы туындейды, өйткені олар өздеріне пайдалы ретте түрліше схемаларды пайдаланған қолайлы деп санайды. Мұның өзі кірістерді ашық сипатта жүргізуге қаншалықты әсер ететіндігі әлі анық емес. Атап айтсақ, жұмыс берушінің шешімі жұмыскерлердің мүддесіне аздал болса да тәуелді келсе, онда онсыз да нәзік «ақ» схемалар келмеске кетуі мүмкін.

Екіншіден, 1-шартта бұзу үшін салық мөлшерін едәуір төмендету қажет. «Ақ» схемаларды көбірек тартымды ету үшін БӘС мөлшерін қолданыстығы 26 %-ға дейін төмендету жағдайында, салық төлеуге мәжбүрлеу ықтималдығы 61,5

%-дан аспауға тиіс. Бұл сөзсіз түрде 70 %-дан төмен, бірақ оншалықты дәрежеде емес.

Сонымен қатар «сұр» схемалардың нақты құны салық төлеушілердің едәуір бөлігі үшін маңызды түрде 10 %-тен төмен болуы мүмкін. Сондықтан қолданылуши шаралар салыстырмалы түрде салық төлеуден жалғарудың қымбат схемаларын (жоғары е) пайдаланатын немесе бақылаушы органдардың назарына іліккен (жоғары р) компанияларда ғана жалақыны ашық сипатқа көшіруге ықпал ететін болады.

БӘС реформалаудың баламалы нұсқасын қарастырайық, ол - әлеуметтік салық төлеу міндеттемелерін жұмыс берушіден жұмыскерге арту болып табылады. Салық төлеудің мұндай жүйесі көптеген елдерде, соның ішінде әлеуметтік төлемдер деңгейі жоғары саналатын Швецияда да бар.

Былайша қарағанда бұл ойында «сұр» схемалар нұктесінде тепе-тендігі жоқ, өйткені жұмыс берушіге «ак» схемаларды пайдалану басымдық танытып отыр. Яғни ол үшін «сұр» схемаларды пайдаланудың бүкіл маңызы олардың құнына тәуелсіз түрде жоғалады, себебі «сұр» схемаларды осылай ашық сипатқа төлеу жағдайы туындармайды. Соған орай екі жақтың көрсетілген мұдделер қайшылығы салық салу нысанын ауыстыру жолымен салық молшерін маңызды түрде өзгертпей-ақ шешілуі мүмкін.

Әрине, жұмыс берушілер белгілі бір жағдайда жұмыскерлермен қолайлы ретте сөз байласып, «сұр» схемаларды пайдалануда жалғастыра түсетіндей етіп ойынды түрлендіруге болады. Бұл жағдайда жұмыс берушінің БӘС төлемі бойынша жауапкершілігінің жойылуына орай мұндай таңдау жұмыскерге «ак» схемадан төмен есептелген жалақыны қарастыруға тиіс. Сондықтан екі жақта «ак» схеманы пайдалануға мұдделі болатындей мәндерін немесе салық мөлшерлемесін табу қажет. Бұл жағдайда салықты жалпы және барлық жерде төлейтіндей тұрайты әлеуметтік норма қалыптастыруға лайық ахуал туындауы мүмкін.

Сонымен қатар жұмыс берушінің шығыстары мынаны құрайды, егеде: $(100 - 90) > e$ болса, онда жұмыс беруші үшін «сұр» стратегия басымдық танытады, немесе «сұр» жалақына төмендеген арқылы алынған пайда салықтан жалтару құнымен жоғары болады.

Сондай –ақ мына жағдайға көңіл бөлейік, БӘС реформалаудың осы бағытын іске асыру кезінде оны төлеуге мәжбүрлеу ықтималдығы сапалық тұрғыдан жаңарады. Өйткені салық есептеудің қолданыстағы тәртібінде «сұр» схеманы ашу екі жаққа да маңызды қаржы шығындарына әкеледі. Сондықтан жұмыскерлер мен жұмыс берушілердің «бір майданға» бірігіп, салықшылардың «сұр» схемалардың пайдалануына қарсы шығуы таң қаларлық жағдай емес нәтижеде олардың ашылу ықтималдығы маңызды түрде төмендеуі мүмкін.

Алынған нәтижелерді қарапайым түрде былай көрсетуге болады. Біріншісі – жалпы еңбек салығы деңгейінің төмендеуі көлеңкелі кірістерді бір жақты ашық сипат алуына әкелмеді. Екіншісі – көлеңкелі кірістерді заңдастыру салық салу нысанын ауыстыруға, яғни салық төлеуді жұмыс берушіден жұмыскерге көшіруге ықпал етуі мүмкін. Осы екі нәтиженің негізделігі туралы болжамды тексеру үшін бірқатар регрессиялық тесттер өткізілді.

Окінішке орай, көлеңкелі экономиканың ауқымдары туралы қолда бар деректер өте шектеулі, мұның өзі жоғарыда келтірілген модельдердің тікелей эконометриялық тестін өткізуге мүмкіндік бермейді. Сондай-ақ бір елдің шекарасындағы салық мөлшерлемесі бірыңғай болуын ескере отырып, бір елдің ғана деректерін пайдалану арқылы көлеңкелі экономиканың ауқымдарына салық салу формаларының әсерін зерттеп білу мүмкін емес. салық салынатын нысандардың айырмашылықтарына қарай кірістерді заңдастыру нәтижесін түрлі салық тәртібіне ие елдердегі жағдаймен салыстыру арқылы ғана байқауға болады.

Әдебиеттер

1. Қарысбаев Е. Сыбайлас жемқорлықпен құресудің бүгінгі таңдағы өзекті мәселелері // Қазақстан жоғары мектебі №3. 2004.
2. Есипов В.М. Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов в России // Эпи №8. 2004. с. 148-158
3. Тарасов М. Усиление роли государства по ограничению теневой экономики в России // Проблемы теории и практики управление №2. 2002 с. 19-23

Абилда С.К.

Казахский Национальный Университет им. аль-Фараби, Казахстан

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА В КАЗАХСТАНЕ

Аграрный сектор является одной из ключевых отраслей экономики и от степени его развития всецело зависит не только уровень продовольственной безопасности страны, но и общественно-политической стабильности государства. Несмотря на мировой финансовый кризис, сельское хозяйство Казахстана в настоящее время находится в выгодном положении.

Развитие АПК Казахстана в последние годы показывает достаточно позитивные результаты, но по мере усиления влияния внешних угроз, сохранения внутренних рисков, формирующихся перспектив мирового агропродовольственного рынка существует необходимость оптимизации мер государственной поддержки, стимулирования процессов интеграции и кооперации в аграрном производстве, диверсификации производства в соответствии с природно-климатическими и социально-экономическими факторами.

Роль аграрного сектора трудно переоценить. Эта отрасль занимает стратегическое положение в экономике любого государства, поскольку сельское хозяйство выступает в качестве основной производительной системы, обеспечивающей бесперебойное обеспечение граждан продуктами питания и товарами первой необходимости, без которых нельзя жить. Вот почему развитие аграрного сектора можно считать залогом экономической безопасности государства.

Для поддержания развития всех отраслей аграрного сектора необходима мощная финансовая поддержка со стороны государства. В нашей стране ежегодно выделяются значительные средства на субсидирование малого бизнеса в сельском хозяйстве, а также на инвестирование научных проектов, которые связаны с разработкой инноваций в агробизнесе.

На данном этапе аграрная политика Казахстана была в целом нацелена на увеличение объемов производства за счет укрупнения хозяйствующих субъектов, повышения эффективности путем обновления сельхоз техники, выдаваемые через разные государственные программы поддержки. В 2012 году была принята государственная программа развития «Агробизнес-2020», основу которой составили несколько Мастер Планов по ключевым отраслям сельского хозяйства. Данная программа была составлена с целью создания условий для повышения конкурентоспособности субъектов АПК РК. В рамках этой программы ставились две центральные задачи:

формирование прочного фундамента развития АПК;

увеличение объемов производства сельхозпродукции, уменьшение импортозависимости и реализация экспортного потенциала страны. Также были пересмотрены механизмы предоставления государственных субсидий, а именно переход от субсидий на единицу произведенной продукции и погектарных субсидий к инвестиционным субсидиям и другим мерам финансовой поддержки, направленных на решение средне и долгосрочных задач.

Сельскохозяйственный сектор несмотря на низкую долю в национальном ВВП (см. Рисунок 1), остается очень важной отраслью экономики страны, и прежде всего это связано с тем, что около 45% населения страны проживают в сельских территориях и доходы почти 30% экономически активного населения формируются за счет занятости в сельскохозяйственном секторе. Согласно данным Комитета статистики МНЭ РК, из общего количества 8.5 млн занятых, 2 млн людей работают в сельскохозяйственной сфере.



Рисунок 1. Валовая продукция сельскохозяйственной отрасли и ее доля в национальном ВВП Казахстана

Необходимость государственного регулирования АПК обусловлена целым рядом обстоятельств, среди которых можно обозначить:

- влияние агропромышленных и сырьевых рынков на макроэкономическую ситуацию;
- провалы рынка в сфере обеспечения экономически справедливого распределения доходов;
- влияние природных факторов на эффективность сельскохозяйственного производства;
- демографическая роль сельских территорий.

Основными направлениями государственного регулирования агропромышленного производства в Республике Казахстан являются следующие:

- 1) формирование и функционирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- 2) финансирование, кредитование, страхование, льготное налогообложение;
- 3) защита интересов отечественных товаропроизводителей при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- 4) развитие науки и осуществление научной деятельности в сфере агропромышленного производства;
- 5) развитие социальной сферы села;
- 6) иные направления, определенные законодательством Республики Казахстан.

Государство осуществляет финансирование АПК и агропромышленного производства за счёт средств бюджета, бюджетов субъектов Республики Казахстан и внебюджетных источников. В качестве основных задач государственного регулирования АПК выделяются развитие агропромышленного производства (АПП), обеспечение продовольственной безопасности, регулирование рынков и поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, создание эффективной системы управления аграрным сектором экономики и реализация

единой научно-технической политики в секторе, защита отечественных товаропроизводителей и другие.

В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» от 31 января 2017 года четко обозначено, что необходимо создать новую модель экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность страны. По словам Президента нашей страны, аграрный сектор должен стать новым драйвером экономики. Агропромышленный комплекс Казахстана имеет перспективное будущее. По многим позициям мы можем быть одними из крупнейших в мире производителей аграрной экспортной продукции, особенно по производству экологически чистых продуктов питания. Бренд «Made in Kazakhstan» должен стать эталоном такой продукции. Вместе с тем мы должны стать так называемой «хлебной корзиной» по производству зерна на всем евразийском континенте. Нам необходимо обеспечить переход от сырьевого производства к выпуску качественной, переработанной продукции. Только тогда мы сможем конкурировать на международных рынках.

Так, в условиях Третьей волны модернизации экономики и создания новой модели роста, значение Агропромышленного комплекса возрастает. Это стратегическая отрасль. Потенциальный локомотив. Общая задача - увеличить в ближайшие 5 лет производительность труда и экспорт переработанной продукции АПК в 2,5 раза. Для этого государство работаем над доступностью финансирования для сельхозпроизводителей, доступностью рынков сбыта и развитием экспорта, говорится в заявлении. Вместе с тем, ситуация на мировых рынках нестабильна, быстро меняется.

Аграрный сектор, который имеет нагрузку в виде валютных кредитов, развивается под давлением внешних шоков. Поэтому Правительство и Национальный Банк разработали пакет дополнительных мер поддержки сельхозпроизводителей и в целом аграрного сектора.

Главная цель - создать условия для ускоренного роста отрасли в новой реальности, не сбавлять темпов модернизации, расширить имеющиеся «узкие» места. Среди мер, особое внимание уделяется снижению долговой нагрузки предприятий АПК и снижению их долгового бремени.

Инструменты - дедолларизация и реструктуризация требований Холдинга «КазАгро», использование новых инструментов Госпрограммы АПК. Пакет мер включает ряд финансовых инструментов, стимулирующих эффективность работы финансовых институтов, в том числе банков - партнеров по реализации программ развития АПК.

Активным участником реализации проектов Программы «Агробизнес 2020» и государственных программ по поддержке предпринимательства является «Цеснабанк». На его долю приходится более 65% от объемов кредитования отрасли. В этой связи «Цеснабанк» совместно с Холдингом «КазАгро» начал проработку вопроса рефинансирования выданных валютных кредитов и займов и увеличения их сроков. В рамках этой работы Правительство и Национальный Банк прорабатывают механизм выкупа портфеля сельскохозяйственных кредитов у «Цеснабанка» на сумму 450 млрд тенге. Это позволит обеспечить финансовое оздоровление предприятий агропромышленного сектора - заемщиков банка, а также усилит финансовую устойчивость «Цеснабанка». Акционеры «Цеснабанка» примут участие в оздоровлении заемщиков за счет собственных средств путем докапитализации банка. Реализация данных мер защитит интересы отечественных сельхозпроизводителей, увеличит объемы кредитования и окажет поддержку политике модернизации аграрного сектора.

В целях развития и государственной поддержки сельского хозяйства, развития сельских территорий и АПК в целом в стране успешно реализованы и реализуются в настоящее время ряд государственных программ и стратегий, среди которых отметим следующие:

- Государственная агропродовольственная программа Республики Казахстан на 2003-2005 годы;
- Государственная программа развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010 годы, целью которой являлось создание нормальных условий жизнеобеспечения аула (села) на основе оптимизации сельского расселения;
- Государственная программа поддержки АПК Казахстана на 2010-2013 годы, целью которой являлось развитие конкурентоспособного АПК страны, обеспечивающего продовольственную безопасность страны и увеличение экспорта продукции;

- Государственная программа «С дипломом – в село» – проект, созданный по инициативе Президента страны Н.А. Назарбаева;
- Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года, целью которой являлось разработка схемы оптимального сельского расселения в соответствии с генеральной схемой организации территории РК;
- Комплекс мер по устойчивому развитию агропромышленного комплекса РК на 2009- 2011 годы, целью реализации которого являлось устойчивое развитие отраслей АПК, обеспечение продовольственной безопасности республики, развитие национальных конкурентных преимуществ отечественной продукции и адаптация аграрного производства к условиям вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО);
- Стратегический План развития Республики Казахстан до 2020 года, утвержденный Указом Президента РК от 1 февраля 2010 года №922, в котором одним из ключевых направлений развития Казахстана до 2020 года является агропромышленный комплекс и переработка сельскохозяйственной продукции;
- Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020», утвержденная Постановлением Правительства РК №151 от 18 февраля 2013 года, целью реализации которой является создание условий для повышения конкурентоспособности субъектов АПК Республики Казахстан, и ряд других.

Таким образом, в регулировании сельского хозяйства и развитии аграрного сектора в целом, важнейшую роль играет государство и государственная поддержка. В настоящий момент основополагающим актом законодательства в данной сфере является базовый закон Республики Казахстан «О государственном регулировании развития АПК и сельских территорий» (с изменениями на 28 апреля 2016 года №506-В), который определяет как правовые, так и экономические основы осуществления государственного регулирования аграрного сектора страны.

Регулирование аграрного сектора необходимо рассматривать комплексно, с учетом всей системы агропромышленного комплекса страны. С момента обретения независимости Казахстан, как и другие постсоветские государства, приступил к модернизации экономики и реформированию всех секторов экономики. В рыночной экономике аграрная сфера требует

оптимального сочетания государственного регулирования и рыночных рычагов, что вызывает необходимость разработки теории стабилизации и совершенствования практики государственного воздействия на макро- и микроэкономические процессы в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслях.

Список литературы

1. Назарбаев Н.А. Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность / Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана / Елорда, 31 января 2017 года / Астана
2. Джусибалиева А.К. Аграрная политика. Учебное пособие (для магистрантов специальности 6М050700 – «Менеджмент») / КАТУ им. С.Сейфуллина / Астана 2016, стр.72-77
3. Официальный интернет-ресурс Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан www.minagri.gov.kz
4. Государственная Программа развития АПК в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020» www.minagri.gov.kz
5. Правительство и Нацбанк РК сделали заявление по дополнительной поддержке аграрного сектора // https://www.inform.kz/ru/pravitel-stvo-i-natsionalnyy-bank-rk-sdelali-sovmestnoe-zayavlenie-po-dopolnitel-noy-podderzhke-agrarnogo-sektora_a3391165

Макроикономіка

Голубович І. В.

студентка 5 курсу ННІЕМ

Одесської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова

Петрашевська А. Д.

д.е.н., доцент кафедри ЕП та КУ

Одесської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова

Орлов В.М.

д.е.н., професор кафедри ЕП та КУ

Одесської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ РЕСУРС ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах глобальних соціально-економічних трансформацій, інтеграції України у Європейський економічний простір, однією чи не з важливіших проблем сьогодення є підвищення її конкурентоспроможності, вирішення якої без переведу економіки на цифровий шлях розвитку неможливий.

Не випадково, що цій проблемі приділяється все більше і більше уваги з боку наукових, державних, політичних і громадських діячів. А її вирішення розглядається у розрізі сприяння зростання економіки та її трансформації з сировинної у цифрову, викоріненню корупції завдяки прозорості роботи електронних систем [1, с. 14].

Оскільки, наразі 95% великих підприємств не відповідають вимогам нового діджиталізованого бізнесу, причому 71% підприємств згодні, що втрачають конкурентоспроможність без цифрової трансформації.

Водночас, багато фірм досі використовують ізольовану інфраструктуру і застарілу архітектуру – тобто стикаються з бар’єрами до діджиталізації. Так, 12% підприємств використовують застарілі інформаційні технології, 42% прогресують у сфері IT-трансформації, але мло впроваджують сучасні технології дата-центрів, 41% фірм використовують і модернізують технології дата-центрів і методи доставки IT-послуг, і лише 5% підприємств йдуть у ногу з цифровим перетворенням [2, с. 7].

Суб'єкти господарювання вже розуміють, що час переходити до нових методів ведення бізнесу. Очевидно, що без переходу на шлях діджиталізації, змінити таке становище, а тим більше, стати конкурентоспроможною на світовому ринку наша держава не зможе.

Оскільки активним суб'єктом проведення цифровізації економіки є держава, вона має напряму підтримувати інноваційні підприємства шляхом безпосереднього фінансування перспективних наукових підприємств за рахунок бюджетних коштів. Це можливо зробити через створення державних та місцевих грантових фондів під конкретні проектні заявки, також через державне кредитування на умовах, які відрізняються від звичайних комерційних умов, та державні гарантії.

Однак, хронічні дефіцити бюджету, державних цільових фондів та потужних державних компаній унеможливлюють інвестиційне забезпечення процесів діджиталізації державою. Тому особлива увага приділяється венчурному фінансуванню як одному з найбільш ефективних ресурсів проведення цифровізації економіки.

Одним з найважливіших джерел фінансування діяльності з діджиталізації економіки України може стати венчурне фінансування. Венчурний капітал використовується в основному для фінансування діяльності підприємств, що швидко розвиваються, і тому відіграє важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності промисловості. Функціональне завдання венчурного фінансування – сприяти росту перспективного бізнесу шляхом надання певної суми грошових коштів в обмін на долю в статутному фонду. А саме таким бізнесом є підприємства, що функціонують на основі цифрових технологій.

Аналіз літературних джерел і практики господарювання підтверджує той факт, що не тільки сьогодні, але й на перспективу конкурентоспроможними є країни, у яких політика діджиталізації визначена національним пріоритетом, а одним з найефективніших ресурсів її реалізації виступає венчурне фінансування.

Так у США, країні, яка є батьківщиною венчурного фінансування, створено компанію SBIC, яка функціонує для забезпечення нових компаній венчурним капіталом. Також держава здійснює прямі інвестиції в інноваційний бізнес через інститут SBA, який надає позики на пільгових умовах.

У Південній Кореї діє Strong Ventures – венчурний фонд, який вкладає кошти у підприємства, що перебувають на початковій стадії розвитку і

займаються мобільними софтами і фінтех-концептами, такими як додатки для грошових переказів, портали для краудфандингу, інструменти онлайн-кредитування [3, с. 206].

Великий зарубіжний центр венчурного фінансування зараз сформований в Ізраїлі. Завдяки використанню коштів основної венчурної програми «Yozma», було залучено фінансування, яке у 50 разів перевищує обсяг державних інвестицій, а кількість технологічних компаній перевищила 4000.

Що ж до України, то венчурне фінансування знаходиться лише на стадії свого становлення. І не дивлячись на те, що існує низка програм, постанов і навіть законів про пріоритетність переходу до цифрової економіки, за відсутності організаційно-економічного механізму, без зміни філософії ведення бізнесу досягти значних результатів у цій сфері поки не вдається.

Найбільшою проблемою реалізації діджиталізації в Україні є подолання «цифрового розриву» або «цифрової нерівності» громадян у доступі до інформаційних джерел. Особливо актуальною також є необхідність розвитку доступної цифрової інфраструктури, зокрема у сфері електронних розрахунків та транзакцій, електронної взаємодії суб'єктів бізнесу, державних послуг (електронного самоврядування) та сфері життєзабезпечення (медицини, освіти, громадської безпеки, транспорту тощо) [4].

Література:

1. Карчева Г. Т. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Т. Г. Карчева, Д. В. Огородня, В. А. Опенько // Фінансовий простір. – 2017. – № 3 (27). – с. 13-21.
2. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємством // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2018. – № 2 (24). – с. 4-12.
3. Гук О. В. Принципи венчурного фінансування у різних країнах / О. В. Гук, Г. А. Мохонько // Економіка і суспільство. – 2017. – № 11. – с. 205-209.
4. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р // Офіційний вісник України. – 2018. – № 16. – с. 70.

Урбанська А.А.

студентка 5 курсу ННІЕМ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

Петрашевська А.Д.

д.е.н. доцент кафедри ЕП та КУ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

Орлов В.М.

д.е.н. професор кафедри ЕП та КУ

Одеської національної академії зв'язку ім. О. С.Попова

РИЗИКИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ

ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

У сучасних умовах побудови інформаційного суспільства, одними з головних виробничих ресурсів стають інформація та здатність ефективно нею користуватись. Саме тому зростає роль та значення інформаційного забезпечення усіх сфер суспільного життя, а також розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, за допомогою яких здійснюється створення, зберігання, передача та використання інформації [3, с. 97].

Основною характеристикою інформаційного суспільства є його глобальний характер. У процесі формування суспільства стираються межі між країнами, змінюється структура світової економіки, ринок стає більш динамічним та конкурентним.

Сьогодні всі країни світу здійснюють процес інформатизації в тій або іншій ступені. У будь-якій країні розуміють неминучість і необхідність перетворення в життя ідей інформатизації суспільства. В багатьох країнах існують національні програми інформатизації з врахуванням місцевих особливостей та умов, при створенні й впровадженні таких програм варто опиратися на досвід передових країн, в яких вже давно одним із напрямів державної політики є напрямок, пов'язаний з інвестиціями в розвиток інформаційно-комунікаційних технологій.

Зазначимо, що інформаційно-комунікаційні технології — сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, обробки, зберігання, розповсюдження, відображення і використання інформації в інтересах її користувачів, які впливають на ринки, організації, конкурентні стратегії, інновації, фінансові та інші послуги, працевлаштування, освіту, регіональний розвиток, зменшення бідності, впливають на усі сфери людського життя, взаємовідносини держави та суспільства, і міжнародні відносини в цілому [1].

У сучасному світі практично не залишилось таких сфер діяльності, де інформаційно-комунікаційні технології не застосовуються. Стрімкий розвиток та поширення інформаційно-комунікаційних технологій впливає на традиційну економіку, дедалі актуальнішим стає питання цифрової економіки, в сучасних реаліях її популярність стрімко зростає.

Цифрова економіка – це інноваційна динамічна економіка, що базується на активному впровадженні інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в усі види економічної діяльності та сфері життєдіяльності суспільства, що дозволяє підвищити ефективність та конкурентоспроможність окремих компаній, економіки та рівень життя населення [2, с. 14].

Нині у світовій економіці частка традиційної – зменшується, а цифрової – збільшується. До переваг цифрової економіки відносяться: висока швидкість отримання необхідної послуги або товару; зниження їх вартості для кінцевого користувача завдяки зниженню кількості посередників; спрощення виходу постачальників товарів і послуг на користувачів.

Але кожній можливості завжди відповідає ризик. Ризики впровадження нових інформаційно-комунікаційних технологій - це не тільки нові віруси, закладки та уразливості, а й загроза зовнішнього управління, зникнення приватності, стеження, витік персональних даних контролю ринку іноземними виробниками і багато інших.

Розглянемо можливості цифрової економіки та ризики, які можуть виникати (табл. 1).

Таблиця 1
Можливості та ризики в умовах цифрової економіки

Можливості	Ризики
Нові функції, можливості спілкування, прискорення комунікацій і платежів, новий рівень комфорту	Нові уразливості, стеження, виток персональних даних, втрата таємниці особистого життя
Великі дані, аналіз персональних даних, електронна ідентифікація і аутентифікація особистості	Зникнення приватності, нав'язлива реклама, витік персональних даних
Зникнення посередників, підвищення швидкості і стандартизації послуг, убірізация медицини, освіти, транспорту, сфери послуг	Юридична невизначеність, етичні проблеми, зростання шахраїв, зниження якості і відповідальності, втрата робочих місць, безробіття, «роботизація» людей, зростання соціального напруження
Нові ринки, бізнес-моделі, великі компанії, масові сервіси і інформаційні послуги	Ризик швидкого захоплення нових ринків транснаціональними компаніями
Інвестиції, стартапи, нові гроші, нові індустрії, «перелицовування» традиційних індустрій	Захоплення економіки сильнішими і багатими іноземними гравцями. Зовнішнє управління економікою

Отже, на сьогодні цифрова економіка виступає ефективною основою розвитку економіки, соціальної сфери і всього суспільства. Однак затімнити досягнення цифрової економіки можуть досить серйозні ризики, описані вище. Щоб їх зменшити, необхідно вчасно виявляти ризики цифрової економіки та проводити кількісне оцінювання цих ризиків під час проектування будь-яких цифрових систем.

Література:

1. Вікіпедія. Електронний ресурс [Режим доступу] – <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Карчева Г. Т. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Т. Г. Карчева, Д. В. Огородня, В. А. Опенько // Фінансовий простір. – 2017. – № 3 (27). – с. 13-21.
3. Урбанська А. А. Аналіз інформаційних ризиків: матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та управління в умовах побудови інформаційного суспільства» / А. А. Урбанська. – 2018. – с. 97-98.

Банките и банковата система

Конюхов М. О.

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

Управління депозитними операціями банку – це комплекс заходів щодо формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм та методів залучення коштів з метою забезпечення стійкості та надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг комерційного банку на фінансовому ринку [1].

Депозитна політика є однією зі складових процесу управління діяльністю банку. Як і управління будь-яким економічним процесом, управління депозитними операціями має насамперед містити в собі визначення мети й завдань. Депозитна політика підпорядковується загальним банківським вимогам, тобто поєднанню ліквідності, дохідності і ризику [2].

Основним моментом під час розробки депозитної політики є правила формулювання мети та вибір відповідних інструментів для її реалізації. При цьому для кожного банку насамперед мають бути цілком зрозумілі загальні цілі, напрямки його функціонування. Виходячи із загальної мети банку, визначають пріоритетні напрямки управління депозитними операціями з позиції прибутковості, рентабельності, ліквідності, мінімізації ризиків, оптимізації депозитного портфеля.

З метою визначення напрямів підвищення ефективності управління депозитними операціями банку доцільно застосувати метод побудови «дерева цілей», що надає можливість створення системи цілей, які б відображали особливості депозитної діяльності банку та можливості щодо її удосконалення.

«Дерево цілей» – це наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, що демонструє розподіл загальної (генеральної) мети або місії на підцілі, завдання та окремі дії.

«Дерево цілей» буде ся на основі координації цілей. Вертикальна координація цілей дає змогу узгоджувати непов'язані між собою напрямки діяльності та формувати конкурентні переваги всієї організації.

Для оцінки ступеня досяжності стратегічної мети, а також цілей кожного рівня, виконано кількісний аналіз «дерева цілей».

На рис. 1 побудовано «дерево цілей» для банку, де в якості генеральної мети вказано забезпечення ефективності управління депозитними операціями.



Рис. 1. «Дерево цілей» банку щодо забезпечення підвищення ефективності управління депозитними операціями

Отже, виходячи з рис. 1, основними цілями банку є наступні: мінімізація витрат, мінімізація ризиків, збільшення частки ринку, удосконалення маркетингової політики, оптимізація депозитного портфелю та удосконалення депозитного обслуговування клієнтів.

Ділове середовище в Україні не стає стабільнішим протягом вже тривалого періоду, тому, щоб збільшити та захистити від ризиків власний капітал банку, вкрай важливим є зважений підхід до всіх аспектів його діяльності. Виважена позиція є особливо важливою, якщо банк слідує політиці постійного розширення шляхом органічного зростання та диверсифікації клієнтів та продуктів.

За наведеними вище цілями були визначені коефіцієнти відносної важливості кожної цілі та підцілі відповідно до наявного фінансового стану та умов функціонування, а також ступінь досяжності цілей на найнижчому рівні «дерева цілей» та здійснено відповідні розрахунки, наведені на рис. 2.

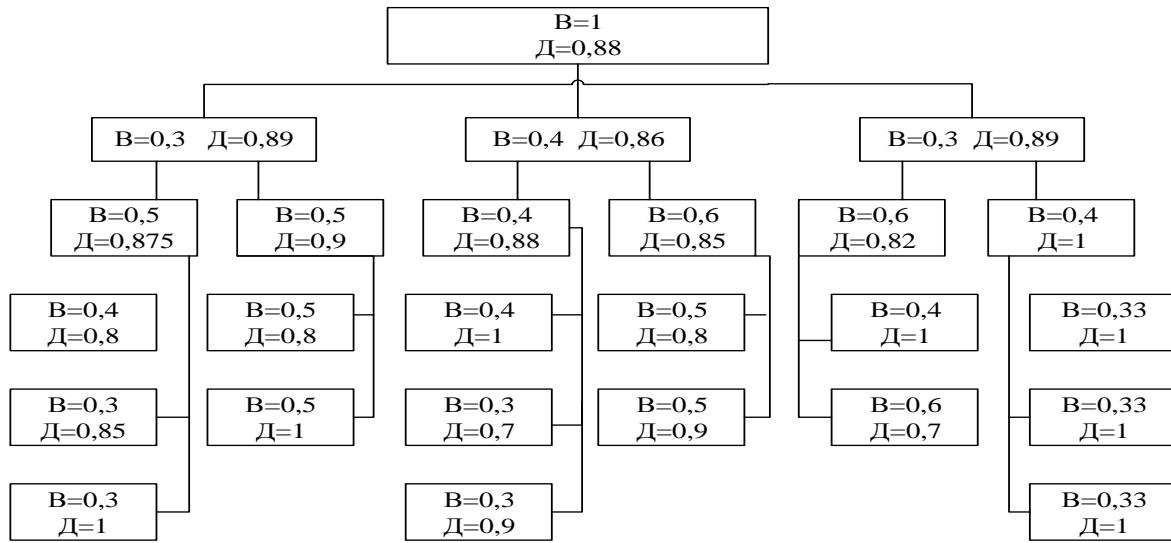


Рис. 2. Результати розрахунків за деревом цілей банку

Таким чином, як видно з рис. 2 ступінь досяжності стратегічної мети становить 88%, що свідчить про реальність досягнення банком головної стратегічної мети. Фінансові та організаційно-управлінські цілі характеризуються однаковими рівнями відносної важливості (0,3) та досяжності (0,89), у той час як маркетингові цілі характеризуються більшою важливістю (0,4) і меншою досяжністю (0,86). Отже, депозитні операції банку мають організовуватися таким чином, щоб максимально сприяти зростанню банківського прибутку чи створенню умов для отримання прибутку в майбутньому.

Література:

1. Бартош О. М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку / О. М. Бартош // Фінансовий простір № 4 (16). – 2014.
2. Вядрова І. М. Депозити як ресурсний потенціал банку / І. М. Вядрова, Ю. В. Романова [Електронний ресурс] // Національна бібліотека України ім. Вернадського. – Режим доступу: www.nbuvgov.ua.

¹ Zhussipova E.E., Utarov K.A., ³Dyussebayeva L.A.

^{1,3} South-Kazakhstan State University named after M.Auezov, Shymkent, Kazakhstan

²International Kazakh-Turkish University named after H.A. Yassavi, Turkestan, Kazakhstan

DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SECTOR OF KAZAKHSTAN AT THE PRESENT STAGE

In the report of the Center for Strategic Research and Analysis of the Presidential Administration of the Republic of Karelia "Reform of financial markets and non-banking financial sector", experts state that the Kazakhstan non-banking financial sector is in a state of deep depression. Meanwhile, in the modern world it is the non-banking financial sector that is the main place for the formation of long-term investment resources, the deficit of which is so acute in the domestic economy. To date, we can state that the development potential of credit instruments in the short and medium term is not high. This is due, first of all, to the rather low capitalization and insufficient liquidity of credit institutions. In the near future, the policy of the National Bank of Kazakhstan in the development of the financial sector is quite predictable, and most likely the tasks of the Bank of Kazakhstan in this area will not change, in particular, its tough uncompromising policy towards the so-called "unfair players" of the financial sphere will continue. In addition, the restrictive monetary policy of the NBK, which restricts banks to increase their liquidity, in a compartment with a tight supervisory policy in the short term will lead to a reduction in competition in the banking sector and the concentration of most of the assets from large banks, which in turn does not raise hopes for steady growth of the banking sector, but can lead to the stability of the banking system in the long term. Thus, analysts of the Bank of Kazakhstan believe that as a result of an active supervision policy in the long term, the share of banks with negative capital is reset, while without a policy of recovery, the share of such banks remains at the same level. From the system disappears permanently present awning in the form of bad banks that threaten the effect of dominoes and a large-scale crisis of confidence in honest banks and the banking system as a whole. Medium and small banks strengthen their positions on capital, get more fair

(competitive) access to the market of deposits and loans. The system as a whole becomes more healthy [1].

To date, the corporate bond market is developing steadily. The emergence of corporate bonds of Kazakhstan issuers in many respects is due to the financial crisis of 2008. The collapse of the system of state borrowings in the domestic market, serious shocks in the banking sector and the consequent sharp decline in financial instruments have been a powerful incentive for the development of new promissory notes for the Kazakhstani market. Thus, the appearance on the proscenium of the financial market of the largest Kazakh corporations looked absolutely natural and logical.

Currently, the corporate bond market in Kazakhstan gives investors a certain choice. At the same time, the range of bonds and especially the secondary market remain extremely narrow.

At present, if we monitor and analyze certain key indicators of the corporate bond market according to the official data of the Kazakhstan Stock Exchange and other analytical material [1-4], we can draw the following conclusions:

1. The structure of institutional investors and professional participants in the securities market is as follows: the largest share belongs to the UNPF - 61% or 6.11 trillion. t., followed by second-tier banks - 32% or 3.22 trillion. Tenge., insurance companies - 4% or 395 million tenge, investment funds - 3% or 273 million tenge and professional participants at the RZB - 1% or 93 million tenge. Totally amounted to 10090 million tenge. or 30.2 million US dollars.

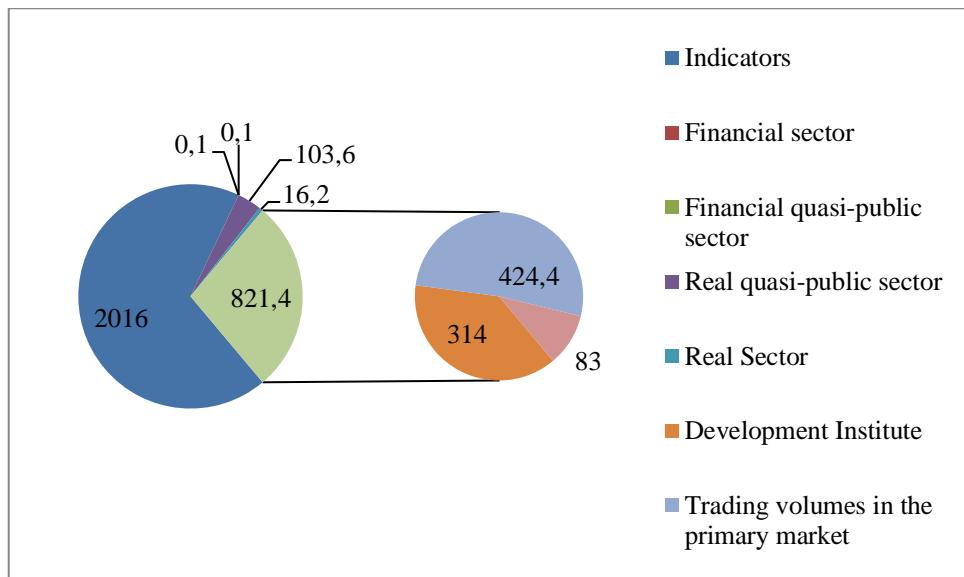


Figure 2 -Volumes of attracting and trading on the exchange market of corporate bonds of the RK million tenge

The downturns over the previous years were related to the existing external conjuncture - global external shocks, a sharp decline in the price of basic energy and metals, sanctions against the Russian Federation, etc., as well as internal conjuncture - an increase in inflation, interest rates, the national currency rate, and so on.

Table 2 - Primary and secondary placement of corporate bonds in the Republic of Kazakhstan

Indicators	2011y.	2012 y.	2013 y.	2014 y.	2015 y.	2016 y.
Volume of transactions, mln. tenge	73	102	238	388	1012	425
Number of transactions, pcs.	400	600	1000	690	335	210
Volume of transactions	271	229	187	101	217	83
Volume of transactions / capitalization, %	5,0	4,0	3,7	1,7	2,8	1,0

The incentive for increasing the volume of corporate bonds issue should be conditioned by the demand from potential investor-creditors - these are individuals and legal entities, including banks and other financial players. Real demand from individuals may be stimulated by a competitive interest rate on such bonds, in particular, the rate should be higher than alternative savings investments in bank deposits, for example [4]. In addition, an increase in the demand for corporate bonds by individuals can be facilitated by the introduction at the legislative level of benefits for personal income tax. It is important to note that one of the main measures aimed at popularizing this tool can be a project of monetary authorities to increase financial literacy and protect private investors for making informed decisions based on assessing the level of profitability and the level of risk of this instrument. In general, it can be noted that recently, due to a decline in yield on traditional investment facilities, demand from private investors in the bond market is growing.

The Bank of Kazakhstan hopes that by paying great attention to protecting the rights of consumers of financial services and investors, confidence in the financial services market will increase. In turn, the most important elements of increasing confidence are: increased financial and operational stability of intermediaries of the financial market; creation of an effective system for preventing bankruptcy and liquidating financial intermediaries; the construction of a financial market regulation system based on the principles of good faith conduct of financial organizations while simultaneously imposing the inevitability of punishment.

References

1. Kazakhstanskaya fondovaya birzha. Ofitsial'nyy sayt // <http://www.kase.kz> (data obrashcheniya: 26.09.2018)
2. Kazakhstanskiy natsional'nyy bank. Ofitsial'nyy sayt // <http://www.nationalbank.kz> (data obrashcheniya: 26.09.2018)
3. Investitsionnyy Fond Kazakhstana. Ofitsial'nyy sayt. // <http://www.ifk.kz>. (data obrashcheniya: 26.09.2018)
4. Vsemirnyy bank. Ofitsial'nyy sayt. // <http://www.worldbank.org/> (data obrashcheniya: 26.09.2018)

Финансови отношения

К.е.н. Голобородько Т.В.

Криворізький національний університет, Україна

Куракіна Ю.О.

Криворізький національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ

ОСВІТИ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

Забезпечення виконання права на безоплатну вищу освіту здійснюється закладами вищої освіти (ЗВО) державної та комунальної форми власності. ЗВО, як і будь-які суб'єкти господарювання є платниками податків та зборів. Проте, виконуючи функції держави, ЗВО державної та комунальної форми власності, які фінансуються за рахунок коштів місцевих та державного бюджету, діють в особливих правових режимах у сфері оподаткування, оподатковуються на пільгових умовах.

Порядком ведення Реєстру неприбуткових установ та організацій, включення неприбуткових підприємств, установ та організацій до Реєстру та виключення з Реєстру [4] наведено порівняльний аналіз відповідності структури кодів ознак неприбутковості до кодів, що визначені Положенням № 37 [1] та згруповано у таблиці. В зазначеній таблиці ЗВО, як неприбуткова організація, набуває такого статусу будучи бюджетною установою (установи, організації, створені органами державної влади України, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів) або іншою юридичною особою, діяльність якої відповідає вимогам, встановленим пунктом 133.4 статті 133 Податкового кодексу, утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації (вищі навчальні заклади III - IV рівнів акредитації, внесені до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави).

Статус неприбутковості надає право підприємствам, установам та організаціям не сплачувати податок на прибуток.

Отримувачі послуг ЗВО мають можливість не сплачувати ПДВ, у зв'язку із звільненням від оподаткування ПДВ операції з постачання послуг із здобуття

вищої освіти навчальними закладами, у тому числі навчання аспірантів і докторантів, навчальними закладами, що мають ліцензію на постачання таких послуг. До таких послуг належать послуги з: усіх видів освітньої діяльності, які постачаються вищими навчальними закладами, у тому числі для здобуття іншої вищої та післядипломної освіти; навчання слухачів підготовчих відділень вищих навчальних закладів; повторного вивчення відрахованими студентами (курсантами) окремих дисциплін і курсів з подальшим складенням іспитів; навчання аспірантів і докторантів [2].

ЗВО повинен бути зареєстрованим платником ПДВ у встановленому Податковим кодексом України порядку [2] у разі, якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню ПДВ, нарахована (сплачена) ЗВО протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1000000 гривень (без урахування податку на додану вартість).

ЗВО є податковими агентами щодо податку на доходи фізичних осіб та військового збору на загальних засадах.

ЗВО державної форми власності як бюджетні установи не сплачують податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки так, як об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, які перебувають у власності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, а також організацій, створених ними в установленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідного державного бюджету чи місцевого бюджету і є неприбутковими (їх спільній власності) не є об'єктом оподаткування податком на майно [2].

Варто зазначити, що урядом затверджено заходи щодо ефективного та раціонального використання державних коштів [3], в списку яких передбачено граничні суми витрат на придбання легкових автомобілів, які для керівників ДЗВО складають 600 тис. грн. за одиницю. Таким чином, ЗВО, маючи у своїй власності легкові автомобілі, середньоринкова вартість яких становить менше 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (у 2018 році – 1 396 тис. грн.), можуть і не сплачувати транспортний податок.

ЗВО державної форми власності як заклади освіти, які повністю утримуються за рахунок коштів державного бюджету, звільняються від сплати

земельного податку, що є пільгою щодо сплати податку для юридичних осіб відповідно до положень ПКУ [2].

Вивчення особливостей оподаткування закладів вищої освіти державної форми власності як бюджетних установ забезпечує ефективне планування їх діяльності для раціонального використання бюджетних коштів.

Література

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій» від 24.01.2013 № 37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440-2016-п>.
2. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 № 2755 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Постанова кабінету Міністрів України «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 04.04.2001 № 332 і від 11 жовтня 2016 р. № 710» від 4 квітня 2018 р. № 268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/268-2018-п#n23>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення Реєстру неприбуткових установ та організацій, включення неприбуткових підприємств, установ та організацій до Реєстру та виключення з Реєстру» від 13.07.2016 № 440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440-2016-п>.

Перова Н.С., Зияева А.Б.

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахстан
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ

Основания для хороших условий развития бизнеса в нашей стране – это главная проблема, предполагающая ряд разработок в законодательной актах, а так же изменение налоговой политики и финансово-кредитной системы (привлечение зарубежных инвесторов, гарантии в получение определенных сумм кредитов) повышенное внимание на определенное развитие форм бизнеса. Эффективной объединенной формой организации бизнеса является франчайзинг, который открывает большие возможности для расширения самостоятельно бизнеса, для увеличения объема продаж товаров и услуг на рынке.

Франчайзинг – это тип отношений между определенными субъектами на основе договора, где покупатель соглашается приобрести товарный знак, для увеличения прибыли и бренда своей фирмы, выплатив определенную сумму денег продавцу. Эта организационная форма позволяет использовать опыт, знания, технологические секреты тех, кто уже создал себе определенный имидж в мире бизнеса и у потребителей. Это капитал зрелых предпринимателей, он не материален, но весьма ценен и эффективен при организации самого процесса бизнеса [1, с 83]. Такая интегрированная форма организации бизнеса создает предпосылки для реализации достаточно крупномасштабных программ. Тщательно спланированная и обоснованная программа франчайзинга позволяет предпринимателю существенно расширить границы своих возможностей, определить главные направления своей деятельности, прогнозировать свои будущие доходы, быстро получить общественное признание.

Идея франчайзинга заключается в передаче одной компанией прав на использование своего товарного знака, имени другой компании на определенных условиях. При этом это не просто соглашение о передаче прав на использование торговой марки или товара, а предоставление возможности использовать всю бизнес-систему, а именно политику в области рекламы, самого

производственного процесса меры по ведению бизнеса. Таким образом, франчайзи распоряжается проверенной идеей ведения бизнеса.

Особенности франчайзинга как интегрированной форм организации бизнеса, связанные с созданием собственных новых производственных, торговых, сервисных и других предприятий, состоят в следующем:

Капитал предпринимателя используется в объеме на знания и опыт франчайзера.

Создается возможность для оперативного использования специфики и особенностей местного рынка для широкого проникновения на него франчайзи.

Происходит активное развитие деятельности предпринимателей, сознательно идущих вместе с франчайзером на риск, вместо того чтобы длительное время заниматься поисками каких-либо новых путей и направлений бизнеса [1, с 84-85].

Франчайзи- это предприятие или физическое лицо(индивидуальный предприниматель) приобретающий у франчайзера право на торговую марку в целях увеличения дохода и его успеха на рынке.

Франчайзер – это предприятие которые пользуются франчайзинговой системой для повышения спроса на свою торговую марку и увеличения своего бизнеса.

Франчайзинг будет иметь свою перспективу лишь в двух условиях, это когда первое франчайзинговая торговая сеть будет превышать своим количеством другие независимые предприятия, которые работают в той же сфере и второе сеть должна быть наилучшим образом организована, поскольку управлять ей будут независимые операторы.

Международный франчайзинг делится на несколько видов это:

1.товарный франчайзинг – это когда франчайзи реализует продукцию франчайзера. Товары должны были попадать покупателем хорошем виде, в котором они были реализованы.

2.производственный франчайзинг – это продажа франшизы на производство и реализацию услуг франчайзера.

3.деловой франчайзинг – продажа «бизнес-формат франшизы» на производство, продажу товара, оказание услуг, а также дополнительных услуг.

4. уполномоченный бизнес – вид франчайзинга для экономики с высокоразвитым уровнем сервиса [1, с 85-86]

Можно выделить определенные достоинства и недостатки франчайзинговой системы на данный момент.

Преимуществами франчайзинга являются:

-снижение расходов на оплату труда, ренты, административных издержек – основные расходы по ведению бизнеса несут франчайзи;

-завоевание симпатий покупателя – замечено, что торговая точка, принадлежащая местному предпринимателю, воспринимается жителями как свое.

-экономия на стимулировании наемных работников, занятых в сбытовых подразделениях, - франчайзи как владелец предприятия лично заинтересован в максимизации прибыли.

К недостаткам франчайзинга относится:

-в некоторых случаях прибыль франчайзера может быть меньше на одну деловую единицу, чем если бы он владел несколькими точками.

-срок действия франшизы ограничен.

-бывает что иногда франчайзинг становится объектом критики со стороны активистов [1, 91-98].

Франчайзинг это самый лучший и перспективный бизнес, развитие торговых сетей, увеличение товарооборота.

Существуют определенный риски франчайзинговой системы для стран СНГ. К ним можно отнести:

-высокая инфляция;

-теневой бизнес;

-недостаток профессиональных работников в данной сфере;

-определенный недостаток связанный с не подготовкой специальных учебных программ;

Примерами франчайзинга являются большая часть известных сетей ресторанов, супермаркетов, гипермаркетов, а так же сеть популярных производителей одежды.

В Казахстане франчайзинг начал свое использование после появления завода «Coca-Cola» в 1994 году, теперь данная продукция стала доступна на рынках в создании которого участвовали местные работники компании. Так же в этом году был открыт фирменный магазин «Adidas» который получил большую популярность благодаря своему логотипу.

После были открыты точки международной сети кафе-мороженого Баскина Роббинса.

Национальный фонд поддержки предпринимательства Даму, на данный момент организовывает выставки, а так же конференции посвященный казахстанскому франчайзингу. Так началось этапное развитие франчайзинговой системы в мире и странах СНГ. На данный момент по франчайзингу лидирует США. Более 10 известных и крупнейших брендов по данным журнала Entrepreneur представлены американскими компаниями.

Популярные франшизы имеющий достаточный опыт на международном рынке, всегда будут являться востребованными для предпринимателей.

Литература:

1. Международный бизнес: учеб. пособие / С.С. Дарібеков, Е.Н. Набиев. – Караганда: Изд-во КарГУ, 2017. – 210 с.
2. Шулус, А.К. Франчайзинговые формы предпринимательства / А.К. Шулус // Российский экономический журнал.- 2016. - №1. - С.44

CONTENTS ИКОНОМИКИ

Икономиката на предприятието

Мехеда Н.Г., Павлова Л.О., МІСЦЕ УКРАЇНИ В СВІТОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ.....	3
Саменова Н.Ж., Ирзаханов С.Қ., Демеубаева А.О. КЕСІПОРЫНЫҢ МАРКЕТИНГ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ТАУАР САЯСАТЫН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ	6
Нұржұма А. ҰЙЫМНЫҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ.....	11
Булейко Л.Ю., Петрашевская А.Д., Орлов В.Н. ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ.....	17
Перова Н.С., Ахметбекова А.М. РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА КАК ОСНОВА УСПЕХА	20
Бондаренко К. В. АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ. АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	23

Логистиката

Залесский Б.Л. МИНСКАЯ ОБЛАСТЬ - ПРОВИНЦИЯ ЧЖЭЦЗЯН: ОТ СОГЛАШЕНИЯ - К КОНКРЕТНЫМ ПРОЕКТАМ	27
--	----

Регионална икономика

Унтылова Д.М., Петрашевская А.Д., Орлов В.М. ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ КЛАСТЕРІВ	30
Утегенова К.А., Арыстан А.А. АДАМ РЕСУРСТАРЫ МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҢЫЗЫ	33
Жунусова Г.Ж. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ В КАЗАХСТАНЕ.	36

Икономическата теория

Демеубаева А.О., Тасқараева Б., Махамбетәлі А. ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНДА ТУРИЗМДІ ДАМЫТУДЫҢ ӨЗЕКТІЛІГІ	40
Mukhambetova L.K., Mukhambetov Erkebulan THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF THE ASSESSMENT OF CAPITAL OF HEALTH	48

Правителството регулиране на икономиката

Демеубаева А.О., Корпалиева Б.Ж., Алсейтова Р.С.	БІРІҢГАЙ ӘЛЕУМЕТТІК САЛЫҚТЫ РЕФОРМАЛАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	48
Абилда С.К.	МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА В КАЗАХСТАНЕ	52

Макроикономика

Голубович І. В. , Петрашевська А.Д. ,Орлов В.М.	ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ РЕСУРС ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	59
Урбанська А. А. , Петрашевська А.Д. , Орлов В.М.	РИЗИКИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	62

Банките и банковата система

Конюхов М.О.	УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ	65
Жусипова Э.Е.,Утаров К.А., Дюсебаева Л.А	DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SECTOR OF KAZAKHSTAN AT THE PRESENT STAGE	68

Финансови отношения

Голобородько Т.В., Куракіна Ю.О.	ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ	72
Зияева А.Б. Перова Н.С.	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ.....	75
CONTENTS		79

244330	*244195*
244550	*244864*
244659	*244901*
244973	*244925*
245293	*244946*
245364	*245301*
244548	*244909*
244734	*245263*
245113	
245329	
244161	
245298	