# MATERIÁLY

## XIII MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ KONFERENCE

# «VĚDECKÉ POKROK NA PŘELOMU TYSYACHALETYÍCH VĚD - 2017»

22 - 30 května 2017 г.

**Volume 4**

Ekonomika

Praha
Publishing House «Education and Science»
2017

Vydáno Publishing House «Education and Science»,
Frýdlanská 15/1314, Praha 8
Spolu s DSP SHID, Berdianskaja 61 Б, Dnepropetrovsk

Materiály
XIII Mezinárodní vědecko - praktická konference
«Vědecké pokrok na přelomu tysyachaletyích věd - 2017»,Volume 4 :
Ekonomika . Praha. Publishing House «Education and Science» -92 s.

Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdenák Černák

Náměstek hlavního redaktora: Mgr. Alena Pelicánová

Zodpovědný za vydání: Mgr. Jana Štefko

Manažer: Mgr. Helena Žákovská

Technický pracovník: Bc. Kateřina Zahradníčková

**Materiály XIII Mezinárodní vědecko - praktická konference ,
«Vědecké pokrok na přelomu tysyachaletyích věd - 2017», 22 - 30 května
2017 г. on Ekonomika .**

Pro studentů, aspirantů a vždeckěch pracovníků

Cena 50 kč
ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors , 2017
© Publishing House «Education and Science», 2017

## EKONOMIKA

### Banky a bankovní systém

**Андрейченко Ж.О., Валехзаде Т. С.**
*Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца*

# ЗАДЕЙСТВОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КРИТЕРИЕВ ЗНАЧИМОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ БАНКОВ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

В условиях реформ, проводимых в банковской системе Украины, после которых количество банков сократилось за последние два года практически вдвое и составило на 1.04.2017 г. 92 учреждения, важным вопросом является выявление критериев, по которым клиенты – физические лица определяют предпочтительность депозитной услуги и учет этих критериев при организации предоставления депозитных услуг банком.

Целью данной работы является обоснование необходимости задействования дополнительных критериев значимости при выборе депозитных услуг банков физическими лицами.

В современных, высоко конкурентных условиях ведения деятельности, банки предлагают клиентам комплексное обслуживание, призванное максимально полно удовлетворить потребности клиентов и обеспечить продажи собственных услуг. Так, попутно с депозитными услугами банки предлагают клиентам такие услуги, как интернет-банкинг, расчетно-кассовое обслуживание и др. И часто бывает так, что в комплексе, пакетно, услуги выглядят более привлекательно, дополняя, усиливая позитивное восприятие клиента, и, возможно, сглаживая или перекрывая недостатки друг друга.

Однако, осуществляя свой выбор относительно конкретной депозитной услуги физическое лицо применяет основные принципы функционально-стоимостного подхода, поскольку прежде всего, депозитная услуга должна максимально эффективно удовлетворить потребность в сбережении и накоплении ресурсов: обеспечить максимально возможный доход при максимальной надежности.

При исследовании рынка депозитных услуг физическим лицам путем опроса клиентов было установлено, что при выборе депозитной услуги для них важны такие условия: процентная ставка, срок вложения, способ начисления процентов, возможность свободного доступа к деньгам, доверие к банку.

Процесс формирования такой депозитной услуги, которая бы задействовала максимальное количество критериев значимости физических лиц, состоит из нескольких этапов, реализация каждого из которых имеет свою специфику.

Во-первых, банку нужно проанализировать факторы конкуренции. Опросы клиентов-физических лиц показали, что, прежде всего, клиенты обращают внимание на надежность банка и процентные ставки по депозитам.

Более того, проведенное методом анализа иерархий определение наиболее привлекательной депозитной программы банка, показало, что именно ценовой фактор (процентная ставка) является наиболее значимым для клиентов – физических лиц при принятии решения о приоритетности той или иной депозитной программы.

Поэтому, на втором этапе, банку следует определить размеры процентных ставок по депозитам, которые будут предлагаться банком клиентам.

Кроме того, банку нужно четко установить перечень сопутствующих услуг, которые будут предоставляться вместе с депозитной услугой: бесплатное открытие и обслуживание карточного счета, предоставление кэш-бэка по этой карте, бесплатное смс-информирование об операциях, бесплатный дистанционный доступ и управление счетами (интернет-банкинг) и др.

При таком подходе на уровень конкурентоспособности депозитных услуг будет влиять цена привлечения депозитных ресурсов (процентная ставка) и цены дополнительных сопутствующих услуг, которые предоставляются клиенту при оформлении и обслуживании депозита.

В связи с тем, что на процентную ставку по депозитной услуге влияют внутренние и внешние факторы представляется, что сопутствующие услуги и процентные ставки по разным депозитным услугам будут различаться.

Процентные ставки имеют четкое ценовое выражение, поэтому они легко сопоставимы и используются, как база для сравнения клиентами разных депозитных услуг. При этом сопутствующие услуги, вызывая расходы банка, как правило, не оказывают самостоятельного влияния на выбор клиента, так как не имеют четко определенной цены и не рассматриваются клиентом, как

дополнительный доход. Поэтому для задействования данного элемента и превращения его в реально значимый для клиента критерий при выборе депозитной услуги, банкам следует сосредоточить внимание на механизме оценки сопутствующих услуг и доведения размера их денежного эквивалента до ведома клиента. На сегодня этот механизм практически не используется в связи с возникновением налоговых последствий при монетизации стоимости сопутствующих услуг, а применяемые в настоящее время заменители – поощрительные бонус-балльные схемы, сложны для понимания и поэтому не выполняют в полной мере своих функций по привлечению широких масс клиентов.

Таким образом, сообщение клиенту информации о размере денежного (процентного) эквивалента стоимости всех предоставляемых к депозитной услуге сопутствующих услуг, даст возможность банку осуществлять управление конкурентоспособностью банковской услуги за счет корректировки каждого из обособленных элементов, а также позволит задействовать дополнительный критерий значимости для клиентов, придав ему количественное измерение и, тем самым, предоставив возможность более прозрачного – однокритериального (ценового) сравнения с другими депозитными услугами.

Литература:

1. Лєонов С. В. Оцінювання конкурентоспроможності кредитних послуг банків для юридичних осіб [Електронний ресурс] / С. В. Лєонов, М. Г. Олещук // Mechanism of Economic Regulation. – 2012. – № 4. – С. 81-87. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua /UJRN/Mre.
2. Коваленко В.В. Вплив депозитної політики на формування архітектоніки розвитку банків / В.В. Коваленко // Scientific Journal «ScienceRise». – 2015. - № 3/3 (8). – С. 78-81.

**Абдуллаева Б.А.**
*НАРХОЗ университеті, Қазақстан*

# ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІН БАСҚАРУДАҒЫ ПОРТФЕЛЬ САПАСЫН ТАЛДАУ

Қазақстанның банктік жүйесінде - еліміздің қаржы нарығының орасан зор басымдық танытып отырған басты сегменті. Қазақстанның банктік секторын жүйелік талдау қазіргі таңда экономиканы несиелендіру мүмкіндіктерінің өсу қарқынын көрсетті. Мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде клиенттерді несиелендірудің тиімді шаралар, жаңа өнімдер мен қызметтер ұсынылуда. Қаржы нарығында 01.01.2017 жылғы жағдай бойынша 33 (34) екінші деңгейлі банктер өз қызметтерін жүзеге асырып келеді[1].

Несие портфелі дегеніміз берілген қарыздың жиынтығын білдіреді, олар әр түрлі несие тәуекелдерінің факторларына немесе одан қорғану тәсілдеріне байланысты белгілерге негізделіп классификацияланады. Өте қатал бәсекелестік жағдайларында, қазіргі коммерциялық банк үнемі өзінің клиенттері және олардың ресурстары үшін күресуге, клиенттерге және өзіне қажетті табысты қамтамасыз ететін, жаңа банктің өнімдер мен қызметерді ұсынуға және сенімділігін, тұрақтылығын және нарықтық конъюнктураның өзгерісіне тез бейімделе алу қабілетін көрсетуге мәжбүр.

Несие портфелін басқару – екінші дәрежелі банктің қызметіндегі түйінді сұрағы, себебі атқарушылардан жоғары мамандылықты және несие берудің экономикалық маңыздылығын түсінуді талап етеді.

Несие портфелін басқару – банктің табысына, сенімділігіне және өтімділігіне әсер тигізетін, банк менеджментінің маңызды бөлігі болып саналады [2].

1-кесте − Қазақстан Республикасының Екінші деңгейлі банктерінің несиелік портфелі, млн.теңге

| Банк атауы | 2015 жыл | 2016 жыл | Ауытқу | |
|---|---|---|---|---|
| | | | (+/-), мың теңге | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| "Қазақстан Халық Банкі" АҚ | 2279,3 | 2369 | 89,70 | 3,94 |
| "Qazkom"АҚ | 3972,1 | 3703,7 | -268,40 | -6,76 |
| "Цеснабанк"АҚ | 1536,1 | 1 641,80 | 105,70 | 6,88 |
| "Сбербанк" АҚ | 1093,9 | 971,8 | -122,10 | -11,16 |
| "АТФБанк" АҚ | 704,9 | 710,5 | 5,60 | 0,79 |
| "Банк ЦентрКредит" АҚ | 984,5 | 889,6 | -94,90 | -9,64 |
| "ForteBank" АҚ | 520,2 | 514,9 | -5,30 | -1,02 |
| "KASPI BANK" АҚ | 809,7 | 787,8 | -21,90 | -2,70 |
| "Банк "Bank RBK" АҚ | 663,6 | 753,3 | 89,70 | 13,52 |
| "Евразийский Банк" АҚ | 654,9 | 690,7 | 35,80 | 5,47 |
| "Тұрғынүйқұрылыс жинақ банкі" АҚ | 303 | 329,3 | 25,90 | 8,54 |
| "Ситибанк Қазахстан" АҚ | 84,6 | 79 | -5,60 | -6,62 |
| "Qazaq Banki"АҚ | 232,6 | 318,1 | 85,50 | 36,76 |
| "Delta Bank" АҚ | 371 | 410,7 | 39,70 | 10,70 |
| "Нурбанк" АҚ | 193,7 | 223,3 | 29,60 | 15,28 |
| "АЛЬФА-БАНК" ЕБ АҚ | 162,2 | 127,9 | -34,30 | -21,15 |
| "Астана Банкі" АҚ | 138,1 | 181,9 | 43,80 | 31,72 |
| "Altyn Bank" АҚ ("Халық Банк" АҚ ЕҰ) | 83,8 | 108,6 | 24,80 | 29,59 |
| "AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)" АҚ | 132,2 | 128,5 | -3,70 | -2,80 |
| "Қазақстандағы Қытай Банкі" ЕБ АҚ | 17,8 | 12,4 | -5,40 | -30,34 |
| ВТБ Банк АҚ (Қазақстан) | 99,4 | 77,7 | -21,70 | -21,83 |
| "Банк Хоум Кредит" АҚ | 104,5 | 121,3 | 16,80 | 16,08 |
| "Банк Kassa Nova" АҚ | 58,1 | 64,7 | 6,60 | 11,36 |
| "Capital Bank Kazakhstan" АҚ | 78,4 | 72,3 | -6,10 | -7,78 |
| "ЭКСИМБАНК ҚАЗАҚСТАН" АҚ | 46,1 | 56,1 | 10,00 | 21,69 |
| "Tengri Bank" АҚ | 23,4 | 54,3 | 30,90 | 132,05 |
| "КЗИ БАНК" АҚ | 34,4 | 42,4 | 8,00 | 23,26 |
| "ТПБ Китая в г.Алматы" АҚ | 38,7 | 34 | -4,70 | -12,14 |
| "Банк ЭкспоКредит" АҚ | 1,2 | 1,5 | 0,30 | 25,00 |
| "Шинхан Банк Қазақстан" АҚ | 13,8 | 12,4 | -1,40 | -10,14 |
| "Исламдық Банк "Al Hilal" АҚ | 10,2 | 3,7 | -6,50 | -63,73 |
| "Заман-Банк" АҚ | 12,7 | 12,8 | 0,10 | 0,79 |
| "Қазақстандағы Пәкістан ҰБ" АҚ | 4,4 | 4,5 | 0,10 | 2,27 |
| Жалпы несиелік портфель | 15,4 | 15,5 | 0,10 | 0,65 |
| Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған. | | | | |

1 - кестедегі көрсеткіштер бойынша несиелік портфель 2016 жылдың соңында 15,51 трлн. теңге немесе жалпы активтердің 60,68% үлесін құрады. 2015 жылдың құрытындысымен салыстырғанда көрсеткіш 42,9 млрд. теңгеге немесе 0,28%-ға азайған. Абсолютті нысанда портфель өсімін "Цеснабанк" көрсетті. Несиелік портфелі 105,72 млрд. теңгеге өскен. Одан кейін "Қазақстан Халық Банкі" және "Банк"Bank RBK", несиелік портфельдерінің жалпы өсімі 89,74 млрд. теңге және 89,73 млрд. теңге сәйкесінше.

Салыстырмалы нысанда көсбашы "Tengri Bank" АҚ, портфелі 131,68%-ға өскен. Банк өткен жылы "ДБ "PNB" атауын нарықта танымал бренд қалыптастыру үшін және акционерлер құрамының ауысуына байланысты өзгертті. Себебі 2016 жылдан бастап Punjab National Bank (Үндістан) үлесі азайды және ол бақылау акция пакетін ұстаушы болып табылмайды. 2016 жылы қабылданған аңа стратегия, әмбебап банк қалыптасытру және қызмет көрсету сегментін дұрыс таңдау, өз жемісін берді десек болады. 2015 жылмен салыстырғанда несиелік портфель көлемі ұлғайған банктер қатарына "Qazaq Banki" (36,74%) и "Астана Банкі" (31,69%).

Жалпы жиынтық несиелік портфелін классификациялау өлшемдеріне байланысты әр түрлі топтарға кіретін несиелер мен қарыздарды секторларға бөліп қарастыруға болады. Бұл жалпы жиынтық несиелік портфельді құрайтын әр түрлі несиелік қоржын түрлерін жеке-жеке қарастыруға мүмкіндік береді.

Қолданылатын классификациялаудың крийтерилеріне байланысты несиелік портфельді валюта түрлері бойынша, резиденттік белгілер бойынша қамтамасыздандырудың түрлері, берілу мерзімі, уақтылы өтеу және салалар бойынша контрагенттерге жіктеуге болады

2-кесте− Қазақстан Республикасындағы екінші деңгейлі банктердің несиелік портфелін тұтынушылар бойынша жіктеу, млн.теңге

| Несиелер | 2015 жыл | | 2016 жыл | | Өсу қарқыны, (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| | Көлемі | Үлесі* (%) | Көлемі | Үлесі* (%) | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Заңды тұлғаларға берілген | 7 307,20 | 47,0 | 6 553,50 | 42,3 | -10,3 |
| Жеке тұлғаларға берілген | 3 872,90 | 24,9 | 3 766,60 | 24,3 | -2,7 |
| Шағын және орта бизнес субъектілері | 4 242,20 | 27,3 | 5 002,00 | 32,2 | 17,9 |
| Банктік операция жүргізетін ұйымдарға берілген | 62,1 | 0,4 | 32,1 | 0,2 | -48,3 |
| Кері РЕПО операциялары | 69,1 | 0,4 | 156,5 | 1,0 | 126,5 |
| Жалпы | 15 553,50 | 100,0 | 15 510,70 | 100,0 | -0,3 |
| * Қазақстан Республикасының жалпы банк секторындағы үлесі | | | | | |
| Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған. | | | | | |

2 - кестедегі мәліметтерге сүйенетін болсақ, 2016 жылдың соңында заңды тұлғаларға берілген несиелер көлемі 753,7 млрд. теңгеге азайып, жыл соңында 6553,5 млрд. теңгені құрады. Жеке тұлғалардың несиелерінің саны да азайды, жыл соңында 3766,6 млрд. теңгені құрады. Ал шағын және орта бизнес субъектілеріне берілген несиелер көлемі 17,9% өсу қарқынын көрсетті. 2015 жылы 4242,2 млрд. теңгені құраған болса, 2016 жылы 5002 млрд. теңгеге жетті. Бұл көрсеткіштің ұлғаюын соңғы жылдары елімізде жүргізіліп жатқан шағын және орта бизнесті қолдау бағдарламаларының негізі деп айта аламыз.

Несиелік портфельдің өсімі соңғы 3 жылда жоғары қарқынды болған банктерде несиелік және шетел валютасындағы несиелік келісімдер тәуекелінің артуы күтілуде. Алайда портфельдің өсімі елеулі болмауынан бөлшек сауда сегментінде бұрын жасалынған несиелік шарттар бойынша төлем тәртібі нашарлайды деген болжам бар.

Қазақстанның ірі банктері несиелік портфельдерін қайта құрылымдауды – несие мерзімдерін ұзартып, пайыздық мөлшерлемелерді қайта карауды бастады. Осы құралдар көмегімен банктер өтімділіктерін шоғырландырып,

консервативтік несиелік саясат жүргізді. Несиелік портфель көлемінің қысқаруы арқылы банк балансындағы өтімді активтер үлесі ұлғайды, және сәйкесінше пайыздық табыс пен пайыздық маржа қысқарады. Өтімділік алдыңғы кезеңнің мүмкін болатын залалдарын жабуға және провизиялардың қалыптасуына жинақталады

3-кесте −Қазақстан Республикасының екінші деңгейлі банктердегі проблемалық несиелелер, млн .теңге

| Көрсеткіш атауы | 01.01.2016 | | 01.01.2017 | | Өсім, % |
|---|---|---|---|---|---|
| | Негізгі қарыз | Үлесі, % | Негізгі қарыз | Үлесі, % | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Банктік қарыздар, оның ішінде: | 15 553, 7 | 100 | 15 510, 8 | 100 | -0,27 |
| Төлеу мерзімі өткен қарыздар (негізгі қарыз және/немесе сыйақы бойынша), оның ішінде: | 2 117, 0 | 13,61 | 1 897, 7 | 12,23 | -10,3 |
| 90 күннен аса мерзімі өткен қарыздар | 1 236, 9 | 7,95 | 1 042, 0 | 6,72 | -15,7 |
| Несиелік портфель бойынша провизиялар | 1 647, 7 | | 1 640 ,1 | | -0,46 |
| Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған. | | | | | |

Қазақстан Республикасының Екінші Деңгейлі Банктеріндегі проблемалық несиелер көлемі азаюда. 2016 жылы проблемалық несиелер көлемі 16%-ға төмендеген, дегенменде төмендеу қарқыны өткен жылмен салыстырғанда баяулаған. Себебі 2015 жылы жалпы көлемі 63%-ға азайған. 90күннен аса мерзімі өткен қарыздардың жалпы көлемі 2016 жылы 1,04 трлн. теңге немесе жалпы портфельдің 6,72%, ал өткен жылы бұл көрсеткіш 1,24 трлн. теңге болған.

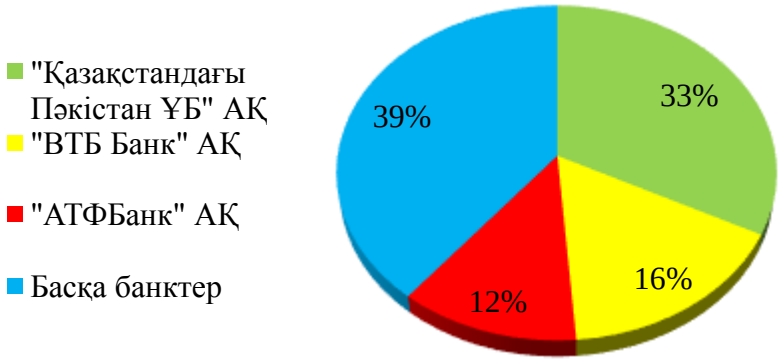
2012 жылы банк активтерінің сапасын жоғарлату бойынша бірнеше механизмдер іске енгізілген болатын: проблемалық активтерді және ата-аналық банктың күмәнді және үмітсіз активтерін алатын банктердің еншілес компанияларын АҚ «Проблемалық несие фондына» сату, сонымен қатар банктер үшін қосымша салықтық міндеттерсіз, үмітсіз қарыздарды 2015 жылдың соңына дейін кешіру шарты. «Проблемалық несиелер қоры» АҚ Екінші Деңгейлі Банктердің проблемалық несиелерін жою үшін, яғни банктерден үмітсіз және проблемалық міндеттемелерді сатып алу үшін құрылған болатын.

Берілген іс-әрекеттер арқасында уақыты өтіп кеткен қарыздардың көлемі жалпы несиелік портфельге 2015 жылдың соңында 7,3%-ға дейін қысқартылды және 2009 жылдың деңгейіне сәйкес келеді. Нақты сектордың қарыз үлесі 29%-ға дейін немесе 263 млрд. тенгеге қысқартылды. Салыстырмалы қатынаста ауылшаруашылықтың қарызы айтарлықтай азайды, бұл ауылшаруашылық тәуекелдердің жоғары болуына байланысты берілген салада несие берудің төмендеуімен байланысты, нақыт сектордың өндірістер және басқа да салалардың қарызы орташа жылдық шамалар арасында сақталады.

Несие портфелінің сапалық анализі сонымен бірге банктердің өнімсіз секторындағы концентрациясына нұсқайды. Егер, 2005 жылы уақыты өтіп кеткен қарыздың өнімсіз сектордағы үлесі 42% құраса, 2013 жылы ол 58%-ға дейін өсті, ал 2015 жылы – жұсыс істемейтін несиелердің көлемін қысқартуына қолданылған шараларға қарамастан - 71%-ға дейін ұлғайды. Бұл банк активтерін жақсарту және тұрақтандыру бойынша мемлекеттік іс-шаралар, негізінен, ауылшаруашылығын қоспағанда, экономиканың нақты секторына бағытталғанын дәлелдейді.

2016 жыл қорытындысындағы мәліметтерге сәйкес банк секторында проблемалық несиелелерінің көлемі 10%-дан асатын 3 банк бар, ал 2015 жылы оладығ саны алтыға жеткен. Проблемалық несиелер көлемін азайту және оның көлемін 10%-дан төмендетуге арналған іс-шаралар жүргізілуде. 2017 жылдың ақпан айында банк секторын қалпына келтіру тапсырмасы аясында проблемалық несиелерді азайту мақсатында проблемалық активтерді сатып алу үшін «Проблемалық несиелер қорын» капиталдандыру туралы шешімді Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі жария етті. Капиталдандыру көлемі - 2 трлн. теңге.

Төменде көрсетілген суретте, ҚР екінші деңгейлі банктердің 2016 жылғы жағдай бойынша төлеу мерзімі 90 күннен аса кешіктірілген несиелер көлемі жоғары үштік көрсетілген.




1-сурет − 2016 ж. жағдай бойынша төлеу мерзімі 90 күннен аса кешіктірілген несиелер көлемі банктер бойынша.

Ескерту: сурет [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

Ең көп проблемалық несиелер көлемі шетел банктерінің еншілес компанияларының үлесінде болды. "Қазақстандағы Пәкістан Ұлттық Банкі" АҚ-да 90 күннен аса мерзімі өткен несиелер көлемі 1,49 млрд. теңге немесе жалпы портфелінің 32,84%-ын алады. Бұл тізімде екінші орында "ВТБ Банк" (Қазақстан) банкінде проблемалық несиелер 16% немесе 12,54 млрд. теңге. "АТФБанк" тізімнің үшінші орнында, оның 90 күннен аса мерзімі өткен несиелер көлемі 86,03 млрд. теңге немесе жалпы портфелінің 12,11%. Соңғы бірнеше жылда проблемалық несиелер көлемі динамикалық түрде азаюда.

Банктер проблемалық несие көлемін азайту бойынша жұмыстарын жалғастыруда. Бұл көрсеткіштер бойынша көшбасшы "Казкоммербанк". Банк өзінің сапасыз несиелер көлемін 119,62 млрд. теңгеге азайтып, 2016 жыл қорытындысында сапасыз несиелер көлемі 234,17 млрд. теңгені құрады.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. http: // www.rfcaratings.kz – РФЦА Рейтингтік агенттігінің ресми сайты . Рэнкинг банков по активам на 01.01.2016

2. С.Е.Дубова, Е.А.Бибикова. Кредитный портфель коммерческого банка: учебное пособие, электронная книга.- Москва: Флинта, 2013-129с
3. http://www.nationalbank.kz

**К.е.н. Лаговський В. В., Панченко М. В.**
*Університет державної фіскальної служби України*

# ВПЛИВ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ЇХ ПРИБУТКОВІСТЬ

В умовах глибокої економічної кризи на фоні нестабільної політичної ситуації, відбувається стрімке скорочення кількості банків на фінансовому ринку, що спричиняє занепад банківської системи України. Стало актуальним питання збереження конкурентоздатності банківських установ, підвищення ефективності їх фінансової діяльності та покращення якості послуг банків для забезпечення прибутковості.

Питання оцінки та ефективного управління прибутковістю розглядаються в працях таких вчених: А. Бланк, А.М. Герасимович, А.М. Мороз, Дж. Сінкі, К.О. Волохата, Л.М. Примостка, О.А. Криклій, О.В. Васюренко, О.О.Климова та інші. Але невивченими залишаються питання щодо аналізу прибутковості банків із застосування економіко-математичного моделювання.

Прибутковість – один з найважливіших показників банківської діяльності, так як саме прибуток є основною метою діяльності банків [1,с.112]. Утворення прибутку банку є наслідком впливу різноманітних факторів. Після аналізу звітності банків за період з 2005 по 2017 рік, обрано ряд показників їх діяльності, які є спільними для всіх банків. Важливими факторами, що обумовлюють суму прибутку до оподаткування, можна розподілити на дві підгрупи: для активних операцій це показники, які відображаються в звітності як активи, для пасивних операцій –як зобов'язання. Виокремлено такі основні показники:

активи: грошові кошти та їх еквіваленти, кошти в інших банках, кредити та заборгованість клієнтів, цінні папери в портфелі банку на продаж, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії;

зобов'язання: кошти банків, кошти клієнтів, боргові цінні папери, емітовані банком, інші зобов'язання.

Для дослідження обрано дві банківські установи: банк з державною часткою - АТ "ОЩАДБАНК" та банк, який належить до іноземних банківських груп - ПАТ "УКРСОЦБАНК".

На основі вибірки даних [2] здійснено кореляційно-регресійний аналіз впливу обраних показників на прибутковість обох банківських установ та побудували дві незалежні моделі. Загальна модель прибутковості банків має вигляд (1):

$$Y_1 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + \beta_9 X_9 ,$$

де $Y_1$ – чистий прибуток (збиток), тис. грн; $X_1$ – грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн; $X_2$ – кошти в інших банках, тис. грн; $X_3$ – кредити та заборгованість клієнтів, тис. грн; $X_4$ – цінні папери в портфелі банку на продаж, тис. грн; $X_5$ – інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, тис. грн; $X_6$ – кошти банків, тис. грн; $X_7$ – кошти клієнтів, тис. грн; $X_8$ – боргові цінні папери, емітовані банком, тис. грн; $X_9$ – інші зобов'язання, тис. грн.

В процесі побудови моделі прибутковості АТ "ОЩАДБАНК виявлено, що грошові кошти та їх еквіваленти, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії та боргові цінні папери, емітовані банком не здійснюють суттєвого впливу на прибутковість банку. Остаточно модель впливу основних показників діяльності на прибутковість АТ "ОЩАДБАНК" має вигляд:

$$Y_1 = -4214291 + 1{,}53X_2 - 0{,}33X_3 - 0{,}58\,X_4 + 0{,}77X_6 + 0{,}44X_7 - 16{,}75X_9$$

Коефіцієнт детермінації моделі $R^2 = 0{,}89$. З рівняння бачимо, що при збільшенні коштів в інших банках, коштів банків та коштів клієнтів на одиницю, прибутковість банку зростає на 1,53 тис. грн., 0,77 тис. грн. та 0,44 тис. грн. відповідно. Це свідчить про те, що, як залучення, так і розміщення депозитів підвищує прибутковість АТ "ОЩАДБАНК". При збільшенні на одиницю кредитів та заборгованості клієнтів, цінних паперів в портфелі банку на продаж та інших зобов'язань відбувається зменшення прибутку на 0,33, 0,58 та 16,75 тисяч гривень відповідно. Це вказує на неефективність здійснення банком операцій з цінними паперами та низьку якість надання послуг кредитування клієнтам.

При побудові моделі прибутковості ПАТ "УКРСОЦБАНК", зясовано, що вплив на суму чистого прибутку (збитку) банку таких факторів, як: грошові кошти та їх еквіваленти, кредити та заборгованість клієнтів, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, кошти банків та боргові цінні папери, емітовані банком, є не суттєвим. В результаті виключення цих факторів, отримано наступну модель:

$$Y_1 = 877220 - 9{,}47X_2 + 0{,}40\,X_4 - 0{,}59X_7 + 12{,}75X_9\ .$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}80$. Можна сказати, що збільшення цінних паперів в портфелі банку на продаж на одиницю призведе до збільшення чистого прибутку на 0,40 тис. грн, а збільшення інших зобов'язань – на 12,75 тис. грн. Це вказує на успіхи банку в здійсненні операцій з цінними паперами. До зменшення прибутків може призвести збільшення на одиницю коштів в інших банках та коштів клієнтів у розмірі 9,47 тис. грн та 0,59 тис. грн відповідно. Це можна пояснити лише низькою здатністю банку залучати вклади та неефективним розміщенням грошових ресурсів ПАТ "УКРСОЦБАНК" на ринку.

Порівнюючи отримані результати по обох банках можна зробити наступні висновки:

На прибутковість обох банків не суттєво впливають такі показники: грошові кошти та їх еквіваленти, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії і боргові цінні папери, емітовані банком.

Значущими для обох банків є такі показники: кошти в інших банках, цінні папери в портфелі банку на продаж, кошти клієнтів та інші зобов'язання. Але кожен з них справляє прямо протилежний вплив на прибуток банків. Коли кошти в інших банках та кошти клієнтів в АТ "ОЩАДБАНК" призводять до зростання прибутку, то в ПАТ "УКРСОЦБАНК" вони сприяють його зменшенню. Так само, цінні папери в портфелі банку на продаж та інші зобов'язання в ПАТ"УКРСОЦБАНК" впливають на збільшення прибутку, але в АТ "ОЩАДБАНК" спричиняють його зменшення.

На основі проведення t-статистики, ми виявили, що в ПАТ"УКРСОЦБАНК" суттєво та позитивно впливають на прибуток цінні папери в портфелі банку на продаж, оскільки $t_4$=3,42 більше за $t_{табл}$=2,31. А в АТ"ОЩАДБАНК" суттєвий вплив на збільшення прибутку здійснюють кошти банків та кошти клієнтів ($t_6$=4,42, $t_7$=5,78 при $t_{табл}$=2,45).

Отже, можна сказати, що прибуток АТ "ОЩАДБАНК" формується за рахунок залучення депозитів, а ПАТ "УКРСОЦБАНК" – за рахунок здійснення операцій з цінними паперами. Тому, для підвищення прибутковості обом банківським установам слід звернути увагу на низьку ефективність здійснення ними як активних, так і пасивних фінансових операцій. Банкам необхідно підвищувати ефективність своєї діяльності, удосконалювати підходи до здійснення депозитних, кредитних операцій та операцій з цінними паперами, а також покращувати якість обслуговування клієнтів. На сучасному етапі, цих цілей можна досягнути шляхом застосування нових методів управління, сучасних способів здійснення фінансової діяльності, впровадження інноваційних продуктів тощо.

Литература:

1. Климова О.О. Аналіз прибутковості комерційних банків/ О.О. Климова // Фінанси України. - №3. – 2005. – С.112-116.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua
3. Яровий А. Т. ЕКОНОМЕТРІЯ / А. Т. Яровий, Є. М. Страхов. – ОДЕСА: Освіта України, 2017. – 133 с.

**Левченко О.С.,**
*студентка 2 курсу магістратури*
*фінансового факультету ХНЕУ ім. С.Кузнеця*

# ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

Для дослідження та аналізу факторів, що впливають на рівень ліквідності банку, необхідно визначитися з поняттям «фактор». Згідно до тлумачного словника сучасної української мови «фактор – умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища, яка вирішує характер або його риси». Отже, можна констатувати, що факторами, які впливають на ліквідність банку, є умови, що визначають її реальний та потенційний рівень у визначений проміжок часу.

Більшість науковців поділяє фактори впливу на ліквідність банку на дві групи, а саме: зовнішні та внутрішні. В межах цих двох груп факторів різні автори можуть виділяти ще підгрупи: Н.І. Козьмук і А.С. Глотова серед внутрішніх факторів виділяють загальні та спеціальні; Д.М. Олійник внутрішні фактори поділяє на економічну і організаційну групи; О.А. Криклій виділяє серед зовнішніх факторів фактори прямого і непрямого впливу.

Ми теж пропонуємо поділяти фактори впливу на ліквідність банку на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів відносяться всі фактори, якими банк не може керувати та контролювати їх, а до внутрішніх – ті, які банк може корегувати та впливати на них.

Особливої уваги заслуговують внутрішні фактори, оскільки за допомогою їх зміни банк може нівелювати вплив зовнішніх факторів, які для банку є неконтрольованими. Запроваджений підхід до класифікації факторів ліквідності банку надасть можливість виявити наявні загрози та оперативно використовуючи наявні ресурси уникнути ризику, а також здійснити глибокий аналіз причини настання несприятливих ситуацій.

До групи зовнішніх факторів належать: загальні політичні та економічні показники в країні, рівень розвитку ринку цінних паперів і міжбанківського ринку, організація системи рефінансування, ефективність регулюючих функцій центрального банку. В межах зовнішніх факторів виділяємо фактори

непрямого впливу (мега фактори – фактори на рівні світової економіки чи іноземних держав, макро фактори – фактори на рівні національної економіки) і фактори прямого впливу (мезо фактори – фактори на рівні банківської системи).

До внутрішніх факторів впливу на ліквідність банку належить менеджмент, тобто система управління діяльністю банка в цілому та ліквідністю, зокрема. Неефективний менеджмент банку проявляється, насамперед, у зростанні стратегічного та операційно-технологічного ризику банку.

Мега фактори характеризують стан світової економіки загалом. Останнім часом даному чиннику приділяють особливу увагу, оскільки саме стан світової економіки та світова фінансова криза привели до ряду наслідків неліквідності: наприклад, закриття зовнішніх джерел фінансування для банківських установ. На ліквідність впливає стан материнської компанії (банку), яка періодично може підкріплювати ліквідність банку, та дочірніх структур, оскільки проблеми в їх діяльності змушують банк вливати в них додаткові ресурси, що зменшує його ліквідність.

Макро фактори включають економічні, політичні, соціальні та технологічні фактори.

Досить значно впливає на ліквідність банків загальний стан та розвиток економіки країни.

Послаблений та нестабільний стан економіки спричиняє недовіру клієнтів та інвесторів до банківської системи. Це призводить до погіршення якості кредитного портфеля, відтоку депозитів з банків і послаблення ліквідності.

На окрему увагу заслуговує вплив політичної ситуації на ті чи інші явища, включаючи банківський сектор і ліквідність банків зокрема.

Нестабільна політична ситуація призводить до частого перегляду податків, постійної зміни законодавства, вимог до банків. Це створює додаткові перешкоди в управлінні ліквідністю банків та майже унеможливлює планування банківської політики.

До соціальних факторів відносяться середній рівень доходів, витрат і заощаджень населення, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, обсяги соціальних виплат населенню тощо.

До технологічних факторів відноситься розвиток інформаційної структури та комунікаційної мережі. Достатній рівень розвитку інформаційної

інфраструктури дає змогу банку оперативно реагувати на зміну подій, зокрема, вчасно оцінити усі ризики та розробити заходи по їх мінімізації, що, в свою чергу, дозволить попередити зниження рівня ліквідності банку. [1].

Мезо фактори базуються на політиці держави загалом та центрального банку зокрема щодо банківської системи країни [2].

Література

1. Корнієнко, Т. Ліквідність комерційного банку: фактори, що впливають, методи управління / Т. Корнієнко // Финансовые риски. - 2001. - № 3. - С. 51-54
2. Серпенінова, Ю. С. Чинники, що впливають на ліквідність банку [Текст] / Ю. С. Серпенінова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: погляд у майбутнє : збірник наукових праць / Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2009. – С. 354-359.

**Залесский Б.Л.**
*Белорусский государственный университет*

# БЕЛАРУСЬ – КИТАЙ:

# АЛГОРИТМЫ СОПРЯЖЕНИЯ НАУЧНЫХ ПОТЕНЦИАЛОВ

Форум высокого уровня по международному сотрудничеству в рамках инициативы “Один пояс и один путь”, состоявшийся в мае 2017 года в Пекине, сфокусировал внимание мировой общественности на том факте, что мегапроект возрождающегося нового Великого Шелкового пути – это не просто торговый маршрут, а канал движения идей и совместного создания инноваций, базирующихся на собственных национальных технологических разработках, в основе которых должны лежать алгоритмы по сопряжению научных потенциалов стран-участниц данной глобальной инициативы. В Республике Беларусь одно из важнейших направлений движения по этому пути видят в том, чтобы «на межгосударственном уровне и с государственной поддержкой формировать центры исследований и научных обменов» [1], и уже предпринимают конкретные шаги по решению этой задачи, в частности, во взаимодействии с Китайской Народной Республикой.

В настоящее время выполняется уже 28 белорусско-китайских научных и научно-технических проектов, в том числе в области микроэлектроники, оптических и лазерных технологий, биотехнологий, новых материалов. К маю 2017 года стороны провели уже 11 заседаний комиссии по сотрудничеству в области науки и технологий межправительственного комитета, на которых рассмотрено немало актуальных вопросов, касающихся, в том числе и совместного финансирования инновационных проектов. Знаковым событием в этом плане стал состоявшийся в августе 2016 года в Минске белорусско-китайский форум по коммерциализации результатов научно-технической деятельности, собравший около 150 представителей научной и деловой сфер, на котором было презентовано около двухсот инновационных проектов. По итогам форума сформирован перечень из 43 перспективных научно-технических и инновационных проектов, вызвавших наибольший интерес у потенциальных инвесторов. Кроме того, в рамках форума состоялось подписание документов о сотрудничестве Беларуси и Китая в области промышленного, финансового и исследовательского взаимодействия и о

взаимодействии Белорусского инновационного фонда и китайских венчурных компаний по развитию рынка прямых и венчурных инвестиций. Тогда же было подписано соглашение о создании центра развития инновационных технологий в области индустриализации научно-технических достижений.

А в конце декабря 2016 года в Минске открылся Китайско-Белорусский центр коммерциализации инноваций, который призван «сопровождать научно-технические и инновационные проекты, вести поиск инвесторов с целью создания совместных производств на базе индустриального парка “Великий камень”» [2]. О том, что научно-техническое взаимодействие Беларуси и Китая выходит сегодня на качественно новый уровень, свидетельствует также целый ряд новых фактов.

Так, в середине мая 2017 года Государственный комитет по науке и технологиям Беларуси, китайская инвестиционная компания “Чайна Мерчантс Капитал” и СЗАО “Компания по развитию индустриального парка” подписали соглашение о ключевых условиях договора о создании китайско-белорусского венчурного фонда “Великий камень”, размер которого составит не менее 20 миллионов долларов. Учредители новой структуры – Белорусский инновационный фонд, Китайско-Белорусский промышленный инвестиционный фонд, Компания по развитию индустриального парка – планируют направить эти инвестиции в отрасль высоких технологий – «высокотехнологичные, инновационные продукты, инновации в традиционных секторах экономики» [3]. Фонд планирует финансировать начальные стадии проектов в индустриальном парке: «Это могут быть беспилотные летательные аппараты (проекты НАН), проекты в области пищевой промышленности (в БГУ, например, разработали съедобную упаковку-пленку)» [4]. И стороны уже начали подыскивать венчурные проекты, «чтобы профинансировать их за счет белорусско-китайского фонда уже в этом году» [5], так как за ближайшие летние месяцы будут подготовлены учредительные документы, а сам фонд должен быть учрежден к 1 сентября 2017 года.

Еще один новый субъект белорусско-китайской инновационной инфраструктуры планируется создать на базе Белорусского национального технического университета и Китайско-Белорусского индустриального парка “Великий камень”. Соглашение о создании и организации деятельности такого совместного центра по инкубированию инновационных проектов подписали в середине мая 2017 года Государственный комитет по науке и технологиям Беларуси и Министерство науки и техники Китая. Предполагается, что данный центр будет оказывать поддержку в научно-технической и инновационной деятельности предпринимателям и участникам молодежного стартап-движения. Для этого «в его

структуру войдут стартап-центр, экспертный совет, коворкинг-центр и лаборатория быстрого прототипирования» [6]. Все эти факты свидетельствуют о том, что выдвижение науки и инноваций в белорусско-китайском взаимодействии становится реальным инструментом реализации интеграционных процессов в рамках инициативы “Один пояс и один путь”.

Литература


1. Участие в круглом столе глав государств на форуме “Один пояс и один путь” [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/uchastie-v-kruglom-stole-glav-gosudarstv-na-forume-odin-pojas-i-odin-put-16194/
2. Каруна, О. Китайско-белорусский центр коммерциализации инноваций открыт в Минске / О. Каруна // [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http://www.belta.by/society/view/kitajsko-belorusskij-tsentr-kommertsializatsii-innovatsij-otkryt-v-minske-225839-2016/
3. Беларусь и Китай договорились о ключевых условиях деятельности совместного венчурного фонда [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.belta.by/economics/view/belarus-i-kitaj-dogovorilis-o-kljuchevyh-uslovijah-dejatelnosti-sovmestnogo-venchurnogo-fonda-247427-2017/
4. Каруна, О. Беларусь и Китай создают фонд венчурных инвестиций с первоначальным объемом $20 млн / О. Каруна // [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http://www.belta.by/society/view/belarus-i-kitaj-sozdajut-fond-venchurnyh-investitsij-s-pervonachalnym-objemom-20-mln-225848-2016/
5. Матиевский, М. Беларусь и Китай рассчитывают учредить совместный венчурный фонд к сентябрю 2017 года / М. Матиевский // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.belta.by/economics/view/belarus-i-kitaj-rasschityvajut-uchredit-sovmestnyj-venchurnyj-fond-k-sentjabrju-2017-goda-247444-2017/
6. Беларусь и Китай подписали соглашение о создании центра по инкубированию инновационных проектов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.belta.by/economics/view/belarus-i-kitaj-podpisali-soglashenie-o-sozdanii-tsentra-po-inkubirovaniju-innovatsionnyh-proektov-247121-2017/

**Поварова Ю.О., к.е.н. Мойсеєнко К.Є.**
*ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»*

# ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність висвітлення змісту людського фактора трудової діяльності полягає у тому, що він відбиває рівень суспільного виробництва розподілу, обміну та споживання. Як особистий фактор процесу виробництва він знаходиться у діалектичному взаємозв'язку з речовими факторами виробництва і є вирішальним по відношенню до останніх на сучасному виробництві[1,с. 17].

Метою представленого дослідження є існуючі підходи щодо розуміння соціально-економічної сутності такої категорії, «трудовий потенціал».

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває необхідність формування нового підходу до розуміння соціально-економічної сутності категорії «трудовий потенціал». Дана проблематика набуває особливого значення також з огляду на сучасні умови становлення ринкових відносин та здійснення економічної реформи.

Раціональне використання трудового потенціалу відіграє важливу роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва та рівня життя всього населення. Тому від того, наскільки раціонально він сформований, багато в чому залежить економічний потенціал кожного виду економічної діяльності, темпи його розвитку, зростання соціального та культурного рівня життя найманих працівників та роботодавців, становлення повноцінних відносин соціального партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє стверджувати, що у вітчизняній і зарубіжній літературі практично не має досліджень, у яких би всебічно розглядалося формування трудового потенціалу підприємства. Проблеми розвитку трудового потенціалу висвітлені у працях провідних українських учених: М. Долішнього, С. Злупка, Л. Ільїна, О. Левченко, В. Лича та інші.

Проаналізувавши роботи багатьох українських, а також і російських вчених можна з впевненістю сказати, що сутність категорії «трудовий потенціал» до кінця не розглянуто і у кожного автору своя окрема думка.

Наприклад, як зауважує О.А. Грішнова, існувало три основних підходи до визначення суті цього поняття:

1. Трудовий потенціал – форма втілення особистого фактора виробництва.

2. Трудовий потенціал – ресурси праці, які має суспільство на певному етапі свого розвитку. Тобто у цьому разі трудовий потенціал розглядається через призму поняття «трудові ресурси».

3. Трудовий потенціал – один з напрямів конкретизації категорії робоча сила. На відміну від трудових ресурсів трудовий потенціал відображає не лише загальну чисельність носіїв здатності до праці, але і їх освітньо-кваліфікаційні характеристики, і тривалість участі певної сукупності працездатного населення в суспільній праці за відповідних умов[2, с.10].

А в економічній літературі відображені численні спроби визначення цієї категорії, з'ясування її структури. Так, на думку А.Первушина, «…трудовий потенціал можна визначити як середню кількість років, яку, за наявного порядку вимирання покоління, можна було б відпрацювати у майбутньому за умови збереження існуючих рівнів економічної активності»[3, с. 16].

О.С. Панкратов вважає, що «трудовий потенціал» - це можливість суспільства використовувати живу працю у просторі та часі.

Низка авторів вважає, що «трудовий потенціал» характеризує «…не лише загальну чисельність індивідуальних робочих сил, але й час їх трудового життя, протягом якого вони можуть брати участь у суспільній праці».

Тому, враховуючи вищевикладене, під «трудовим потенціалом» слід розуміти можливість найефективнішого використання економічно активного населення за допомогою системи цілеспрямованого впливу на їх кількісні і якісні параметри у періоді, що розглядається, і у перспективі.

Трудовий потенціал слід розглядати не тільки з позиції окремої людини, підприємства, території, суспільства, а й з точки зору того чи іншого виду економічної діяльності.

Актуальність раціонального формування трудового потенціалу визначається ще й тим, що в умовах перевищення пропозиції робочої сили над

попитом, низької вартості робочої сили, її невідповідності реальній вартості, наявності значних масштабів нерегламентованої зайнятості важливого значення набуває виявлення резервів підвищення ефективності використання занятих у всіх видах економічної діяльності.

Термін «формування» (від лат. formo – створюю, формую) означає створення чогось, розвиток, тобто стосовно нашого об'єкта і предмета дослідження означає комплекс заходів по створенню та розвитку трудового потенціалу. У сучасних умовах формування трудового потенціалу визначається рядом спільних рис. До найважливіших з них відносяться:

1) перевищення пропозиції робочої сили над попитом;

2) швидке зростання загальноосвітнього та професійно-кваліфікаційного рівня працюючих;

3) зростаюча роль молоді як основного джерела формування персоналу підприємств

Отже, врахування загальних закономірностей та особливостей формування трудового потенціалу необхідно для диференційованої нормативно-правової, економічної, організаційної та технологічної політики при вирішенні завдань формування раціональної структури трудового потенціалу та підвищення ефективності використання наявного людського капіталу.

Література:

1. В.М. Лукашевич. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Навч. посіб. – Львів: «Новий світ - 2000», 2004. – 248 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. 254 с.

**Кенжебекова Ж.К.**

# ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РК

В Республике Казахстан начаты бюджетные преобразования с целью переориентации на результативность и эффективность государственных расходов. Суть новых подходов к бюджетному процессу состоит в том, что результаты исполнения бюджета измеряются не степенью освоения выделенных бюджетных ассигнований, а достижением конкретных социально значимых результатов проводимой бюджетной политики. Это означает постепенный отказ от сметного финансирования бюджетных расходов и выделение бюджетных средств на предоставление государственных услуг и осуществление деятельности, соответствующее стратегическим направлениям и целям государственных органов. В новых условиях перед государственными органами ставится задача обосновывать свои бюджетные заявки не с точки зрения затрат, как это делалось до сих пор, а исходя из результатов их деятельности. Бюджетная программа должна четко демонстрировать связь «задача – затраты – прямой результат (объем оказанных бюджетных услуг)». При этом бюджетные программы формируются на уровне услуг и должны отражать связь планируемых расходов государственного органа, показателей качества и количества оказываемых им услуг и его стратегических целей. Таким образом, достигается переориентация деятельности государственных органов с формального исполнения своих функций и освоения бюджетных средств на оказание качественных услуг гражданам, юридическим лицам, Правительству, Парламенту и достижение конечных результатов.

Оценка реализации бюджетных инвестиционных проектов - совокупность мер по определению степени достижения целей проекта и соответствия фактически полученных результатов к запланированным с момента ввода объекта в эксплуатацию либо внедрения и эксплуатации информационных систем. Оценка бюджетных инвестиций посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц - совокупность мер по определению степени достижения целей и соответствия фактически полученных результатов к запланированным с момента окончательной реализации мероприятий.

В соответствии с Правилами разработки и корректировки, проведения необходимых экспертиз инвестиционного предложения, а также планирования, рассмотрения, отбора, мониторинга и оценки реализации бюджетных инвестиций, утвержденными постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 мая 2014 года № 541, оценка реализации ГИП проводится путем сопоставления фактически получаемых результатов с запланированными на отчетную дату для своевременного выявления возможных отклонений в целях обеспечения эффективного управления БИП.

Совершенствование практики бюджетного планирования является механизмом повышения эффективности государственных расходов. Меры совершенствования бюджетного процесса могут иметь краткосрочный эффект, а могут приводить к радикальным изменениям. Именно к таким изменениям приводит внедрение бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), меняющего в корне не только содержание всех стадий бюджетного процесса, но и саму концепцию управления государственными расходами. Реформы в государственном секторе Казахстана, связанные с инициативой по внедрению бюджетного планирования, ориентированного на результаты и качеством предоставления государственных услуг, нашли свое отражение в ряде нормативных правовых актов, принятых Правительством.

Новые технологии бюджетирования и управления расходами в Республике Казахстан во многом заимствованы из зарубежной практики. В международной практике в области управления общественными финансами используются различные типы документов, разрабатываемых на различных стадиях планирования, бюджетного цикла и позволяющих судить о качестве работы правительства, министерств, других администраторов бюджетных программ. Новый Бюджетный кодекс Республики Казахстан предусматривает использование в бюджетном процессе следующих документов:

1) прогноз социально-экономического развития и бюджетных параметров республики или регионов;

2) закон о республиканском бюджете, решение маслихата о местном бюджете;

3) стратегические планы государственных органов;

4) операционный план.

Основной целью государственной инвестиционной политики Республики Казахстан является достижение социально-экономического эффекта, позволяющего говорить об устойчивом развитии. В Казахстане сложившиеся

условия роста доходов от сырьевого сектора, наличие Национального фонда позволяют выделить существенные финансовые ресурсы из государственного бюджета на финансирование и реализацию инвестиционной политики.

Инвестиционная политика из средств государственного бюджета в Казахстане реализуется в двух направлениях:

1) поддержка и развитие объектов социальной инфраструктуры;

2) финансирование диверсификации экономики, посредством принятия и реализации «Стратегии индустриально-инновационного развития».

Дефицит республиканского бюджета составил 718,0 млрд.тенге, или 2,1% к ВВП при плане 2,3% к ВВП. Финансирование дефицита республиканского бюджета осуществлялось за счет внутреннего финансирования в сумме 714,0 млрд.тенге и внешнего финансирования – 63,0 млрд.тенге.

В 2011 году руководство Казахстана официально подчеркнуло необходимость пересмотра приоритетов деятельности Национального фонда Республики Казахстан, сформулированных в действующей Концепции формирования и использования средств Национального фонда Республики Казахстан от 2010 года, в целях более полного учета долгосрочных задач и повышения устойчивости экономического развития Казахстана, а также повышения общей доходности через диверсификацию портфеля инвестиций.

Стоит отметить, что действующая Концепция предусматривает усиление именно сберегательной направленности Фонда в рамках достаточно размытой трактовки - «перераспределение сбережений между поколениями». На сегодняшний день речь идет преимущественно о повторном использовании возвращаемых в Национальный фонд Республики Казахстан средств антикризисной программы, а также о выделении через Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» облигационного займа Акционерное общество «Национальная компания «КазМунайГаз» в размере 4 млрд долларов США двумя траншами в 2013 и 2015 годах.

Кроме того, часть средств Национального фонда используется для решения широкого круга национальных задач в рамках ежегодного гарантированного трансферта в республиканский бюджет в размере 8-9,3 млрд долларов [51] .

В условиях мирового кризиса вопрос функционирования Национального фонда становится политическим. Особое недоумение вызывает предложение некоторых политиков поделить все деньги фонда между казахстанцами. Средства Национального фонда - это не только достояние сегодняшнее, но и достояние будущего поколения.

Однако, сегодняшние реалии таковы, что в соответствии с новым подходом по использованию средств, когда введен институт фиксированного гарантированного трансферта в республиканский бюджет в абсолютном значении в размере 8 млрд. долларов США возникает риск нецелевого использования данных средств. Деньги в виде трансфертов используются в основном для финансирования бюджетного дефицита.

В этом смысле они действительно тратятся бесконтрольно. Никто не может гарантировать, что трансферты из Национального фонда будут направлены исключительно на финансирование инвестиционных и социальных проектов [52, с. 12] .

В Казахстане коррупция в первую очередь связана с деятельностью государственных служащих, которые наделены соответствующими полномочиями в вопросах управления. Общеизвестно, что в Казахстане государственные служащие относятся к властвующей элите, иными словами, государственные служащие Республики Казахстан - это граждане Республики Казахстан, занимающие в установленном законодательством порядке оплачиваемую из республиканского или местных бюджетов либо из средств Национального банка Республики Казахстан должность в государственном органе и осуществляющий должностные полномочия в целях реализации задач и функций государства.

Согласно закона РК «О государственной службе», данная категория служащих осуществляя свою деятельность руководствуются принципами законности, казахстанского патриотизма и личной ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение государственным служащим должностных обязанностей и превышение им своих полномочий.

Исходя из определения данные лица могут претендовать на высокие государственные и политические должности и в дальнейшем могут иметь доступ к активам национального фонда и лоббировать в политических целях.

Таким образом возникли большие риски, связанные с ростом коррупционных возможностей и нецелевым использованием части средств Фонда. И здесь возникает необходимость разработки комплекса уголовно-правовых средств по противодействий ему.

На наш взгляд, необходимо подробно рассмотреть концептуальные направления развития уголовной политики в условиях глобализационого процесса в сфере экономической деятельности.

Как нам известно, уголовная политика в области борьбы с преступностью основывается на принципе неотвратимости наказания, но с другой стороны эту

проблему одним только ужесточением уголовных наказаний не решить, требуется совершенствование законодательно-нормативной базы в целом и решение ряда организационных вопросов.

В завершении аналитической части магистерской диссертации можно сказать что:

1) государственных расходы за пять лет увеличились. Пусть даже инфляция за пять лет наберется в 30%, оставшихся реальных 54% не чувствуется. Например, государственный служащий получавший 100 тыс. тенге, должен получать 184 тыс. тенге. А пенсия с 25 тыс. тенге должна увеличится примерно до 45 тыс. тенге

2) основной причиной роста государственных расходов стало инициация различных индустриально-инновационных прорывных проектов, мега строек, мега планов, очередных реформ и пр.

В современном понятии бюджет должен стать надежным инструментом реализации экономической и социальной политики Правительства Республики Казахстан. И важнейшая задача на данном этапе - обеспечить его прозрачность для всех членов общества.

Необходимо добиться, чтобы государственный бюджет стал средством стабилизации государственных финансов. Он должен превратиться в надежную опору и гаранта для всех определенных законом получателей средств.

3) Исходя из анализа финансовой системы государства можно сделать вывод, что по населению и предприятиям Республики Казахстан наблюдается увеличение доходов над расходами, однако по государственному бюджету в целом наблюдается противоположная ситуация, которая порождает дефицит бюджетных средств. При существующем дефиците формирование расходов также осуществляется неэффективно, так как наблюдается их рост и постоянное превышение над доходной частью бюджета. Так за 2014 год не освоено более 22% выделенных денежных средств, что является достаточно высоким показателем. В свете проведенного анализа можно говорить о необходимости построения новой модели эффективного расходования средств государственного бюджета Республики Казахстан.

**Сарсенова А.Е., Исаков Г.Ж., Тлеугазыева М.**
*[1,3]Таразский инновационно-гуманитарный университет*
*[2]Таразский государственный университет им.М.Х.Дулати*

# НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЙСТВУЮЩЕГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Цели развития экономики Казахстана могут быть достигнуты на основе сбалансированного развития и взаимодействия всех структурных звеньев, как в отраслевом и региональном аспектах, так и с точки зрения проблем, решение которых формирует полноценную структуру экономики.

В этой связи дальнейшее развитие экономики на основе индустриально – инновационного пути во многом зависит от степени вовлеченности в этот процесс малого предпринимательства, которое является необходимым условием и слагаемым социально ориентированной конкурентоспособной экономики. Без массового развития малого предпринимательства нельзя создать многоукладную рыночную, индустриально – инновационную экономику.

В развитых странах мира малые производственно – инновационные предприятия являются главными проводниками технических нововведений. По оценке Научного фонда США, в этой стране 98% крупнейших разработок новых изделий поступают от малого предпринимательства.

Согласно статистике ООН, в западных странах малое предпринимательство является работодателем для 50% трудоспособного населения и производит от 40 до 60% внутреннего валового продукта.

В Казахстане малое предпринимательство недостаточно развивается в сфере производства инновации, что связано с наличием факторов, сдерживающих их развитие. В частности эти проблемы, связаны с неэффективным обеспечением кредитными ресурсами малого предпринимательства.

Отсутствие необходимых финансовых ресурсов для обеспечения производственных и инвестиционных потребностей малого сектора экономики,

а также проблемы, связанные с доступностью кредитных средств в коммерческих банках, свидетельствуют об актуальности вопроса.

Основным фактором достижения намеченных целей определено развитием инновационного предпринимательства, как фактора повышения конкурентоспособности экономики Казахстана.

Инновационное (innovative) предпринимательство – это создание новой продукции, методов производства, технологических процессов и т.д. Инновационная предпринимательская активность как особый вид экономической деятельности является основной движущей силой инновационного процесса. В общем случае инновационный процесс это получение и коммерциализация изобретения, новых технологий, видов продукции или услуг, решений производственного, финансового, административного или иного характера и других результатов интеллектуальной деятельности [1].

В условиях рынка основными компонентами инновационной деятельности выступают новшества (innovation), инвестиции и нововведения (инновации). Новшества формируют рынок новшеств, инвестиции - рынок капитала (инвестиций), нововведения (инновации) – рынок чистой конкуренции нововведений. Это три основных компонента.

Казахстан, учитывая мировое развитие, приступил к переводу экономики на индустриально-инновационную основу развития, к «использованию новых технологий, идей и подходов, развитию инновационной экономики».

В условиях индустриально - инновационного развития экономики возрастающее значение малого предпринимательства связывается с формируемым на государственном уровне инвестиционной политикой Казахстана. В этой связи исследованы важные документы: Послание Президента народу, Указы Президента, Программы и Постановления, принятые Правительством РК, которые предусматривают «проведение инвестиционной политики, направленной на развитие инфраструктуры и дальнейшей индустриализации экономики Казахстана» [2].

В этих условиях рыночной экономики инновационное предпринимательство во многом зависит от функционирования финансово – кредитных структур, обеспечивающих его финансирование.

Особенности развития малого предпринимательства Казахстана - это неравномерность его развития по регионам страны, большая сосредоточенность

в г. Алматы, в Южно – Казахстанской, в Карагандинской областях, в г. Астане, и Восточно-Казахстанской области.

По количеству предприятий в расчете на 1000 населения Республики хорошие показатели имеют Южно – Казахстанская, Костанайская и Карагандинская области.

К сожалению, нет, практически, предприятий малого предпринимательства, относящихся к инновации, науке, научному обслуживанию и т.д.

Результаты исследования показали, что в развитых странах предоставление льготных кредитов, гарантий за счет средств специализированных фондов являются наиболее эффективными механизмами финансово–кредитной поддержки малого предпринимательства. В области поддержки инновационных проектов малого сектора, государство выступает в качестве заказчика на нововведения, участвует в создании различных государственных и смешанных с частным капиталом инвестиционных фондов для финансирования производственно – инвестиционных проектов малого предпринимательства [3].

Исследование финансового обеспечения малого предпринимательства Казахстана проведено на основе Государственных программ развития и поддержки малого предпринимательства, где определены основные цели, задачи и принципы развития и поддержки малого предпринимательства.

Усиление финансово – кредитного воздействия на развитие малого предпринимательства зависит и от кредитных взаимоотношений банков второго уровня с малым предпринимательством Казахстана.

Поддержка малого предпринимательства в условиях индустриально – инновационного развития экономики является на сегодня важным направлением экономической реформы Казахстана.

На основе сравнительного анализа эффективности существующих специализированных кредитных программ для малого бизнеса, разработанных коммерческими банками, являющимися лидерами в области кредитования предприятий малого предпринимательства выделены четыре основных категории предприятий-заемщиков.

«Нулевые» предприятия малого и среднего бизнеса, которым необходим первоначальный капитал, для целей исследования обозначены как *ПМСБ «0»*.

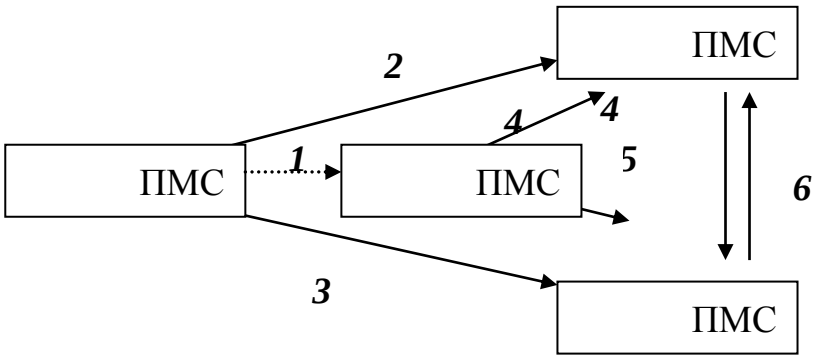
Предприятия, которые уже успели выйти на рынок, но еще не успели себя зарекомендовать, определены как *ПМСБ «1»*.

Предприятия, являющиеся успешными на рынках сбыта и которые уже успели составить свою положительную кредитную историю, так называемые «уверенные» предприятия, для анализа определены как *ПМСБ «+»*.

Предприятия, которые являются рискованными заемщиками для банков, но в то же время их еще нельзя отнести к числу банкротов *ПМСБ «-»*.

Чтобы оценить кредитоспособность потенциальных заемщиков – малых и средних предприятий, с акцентированием на таких факторах, как период деятельности на рынке и наличие просроченной задолженности, необходимо создание в рамках бюро кредитных историй на федеральном уровне сектора, собирающего и обрабатывающего данные только по малому и среднему бизнесу, как наиболее рисковому классу заемщиков. При этом следует снять основное ограничение, действующее на данный момент. Необходимо рассмотреть возможность предоставления коммерческими банками в бюро кредитных историй данных по предоставленному кредиту и сведений о заемщике без согласия на то последних. Перевод предприятий из одной категории заемщика в другую схематично представлен на рис. 4.

Рис. 4. - Варианты реклассификации заемщиков




**1** – если предприятие не пользуется заемными средствами в течение 6 месяцев;

**2** – если предприятие зарекомендовало себя как добросовестный заемщик до истечения 6 месяцев с момента начала ведения хозяйственной деятельности;

**3** – ситуация, обратная варианту 2, когда предприятие выходит на просрочку более 5 рабочих дней;

**4, 5** – аналогично варианту 2 и 3 соответственно, с тем отличием, что предприятие характеризует себя платежеспособным партнером или выходит на просрочку, но уже являясь действующим субъектом рынка;

**6, 7** – данные варианты реклассификации означают, что ПМСБ «+» и ПМСБ «–» могут изменить свой статус с благонадежного партнера и попасть в «черный» список и наоборот, в зависимости от характера обслуживания своего долга перед банком.

Источник: составлено автором.

Проведенные исследования развития малого предпринимательства и его обеспечение кредитными ресурсами в условиях рыночной экономики и индустриально – инновационного развития Казахстана позволили сделать следующие выводы:

1. Экономическое значение малого предпринимательства Казахстана возрастет в условиях индустриально – инновационного развития экономики.

Анализ отечественной практики развития малого сектора экономики показывает, что главной проблемой на пути его развития является неэффективное обеспечение кредитными ресурсами и, в особенности, малого производственно – инновационного предпринимательства.

2. Проведенное исследование зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства показало: политика поддержки носит системный характер; создаются специальные органы, занимающиеся проблемами малого бизнеса; существуют специальные программы привлечения малых компании к инновации, применению современных технологий; малый сектор, занимающийся приоритетными видами деятельности, инвестициями, имеют льготы или освобождаются от уплаты подоходного налога; создаются специальные финансовые институты на основе государственной или смешанной форм собственности; сформировано устойчивое нормативно – правовое обеспечение; построена развитая финансово – кредитная инфраструктура для малого предпринимательства.

3. Для решения проблем обеспечения кредитными ресурсами малого предпринимательства в условиях индустриально – инновационного развития Казахстана предлагается создать финансовый институт развития в виде кредитного фонда, ориентированного для кредитования и финансирования малого предпринимательства.

Концептуальный подход создания кредитного фонда базируется на следующей структуре учредителей: государство, частные отечественные и зарубежные инвесторы, представители малого бизнеса. Такой состав учредителей фонда наиболее полно отвечают рыночным условиям работы.

Соединение указанных форм собственности, на основе представленных налоговых льгот, снимет противоречие между коммерческими интересами частных банков, кредитных организации и интересами государства в решении проблем, связанных с льготным финансово – кредитным обеспечением малого предпринимательства.

4. В качестве одного из эффективных способов оказания финансово – кредитной поддержки малого предпринимательства в работе к.э.н. Ахметова С.С. разработаны 3 варианта рыночных линий фонда:

а) «инновационно – кредитный фонд - банки – малые компании».

Новые услуги по рыночной линии:

- кредиты, предоставляемые банками для малых компаний под гарантию фонда.

- субсидирование фондом процентной ставки по кредитам банков для малых компаний.

б) «инновационно – кредитный фонд - малые компании».

Новые услуги по рыночной линии:

- льготные кредиты, предоставляемые фондом для поддержки малых компаний.

в) «инновационно – кредитный фонд – кредитные организации – малые компании».

Новые услуги по рыночной линии:

- кредиты, предоставляемые кредитными организациями для малых компаний под гарантию фонда.

- субсидирование фондом процентной ставки кредитным организациям по их кредитам для малых компаний.

5. Разработаны основные принципы работы кредитного фонда: дифференцированность, учет динамичности и противоречивости, принцип программно – целевого подхода.

6. Разработаны способы финансирования кредитного фонда малого предпринимательства и формы организационно – правового сотрудничества с малыми компаниями.

7. Разработаны способы диверсификации кредитных вложений кредитного фонда.

8. Разработана технологическая карта выдачи кредитов из кредитного фонда.

9. Определены достоинства методики Европейского банка реконструкции и развития. Высокие требования методики банка предложено снизить с участием кредитного фонда в проектах, за счет фактора средне – и долгосрочного срока выдачи кредитов и льготных ставок кредитования.

10. Предложены меры по совершенствованию институциональной сферы малого предпринимательства:

- в области традиционных методов информационного обеспечения;

- в области развития обучающей и консультативной инфраструктуры;

- в области кадрового обеспечения и культуры малого предпринимательства.

Создание в Казахстане эффективной системы обеспечения кредитными ресурсами поддержки малого сектора экономики, в виде кредитного фонда, дальнейшее совершенствование институциональной сферы малого предпринимательства, улучшат развитие малого предпринимательства, приведут к созданию целого класса предпринимателей, новаторов и производственников, которые обеспечат динамичное развитие экономики Казахстана [4].

Список литературы

1. Горенбургов М.А. Малый бизнес и инфраструктура: Учеб. пособие. - СПб.: СПбУЭФ, 2013. -С. 189
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. - М. 2003. - С.311 Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой. - М.: Финансы и статистика, 2011. - С. 176
3. Баранова И.В. Государственное финансовое регулирование развития малого предпринимательства: региональный аспект: Автореф. дисс. канд. экон. наук. - Новосибирск, 2009.

4. Ибадова Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого бизнеса..// Банковское дело. - 2016. №1.

**Исаева А.Т.**
*«Нархоз Университеті» АҚ, Қазақстан Республикасы*

# ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҰРАҚСЫЗДЫҚ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЖАНАМА САЛЫҚТАРДЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ОНЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ БАҒЫТТАРЫ

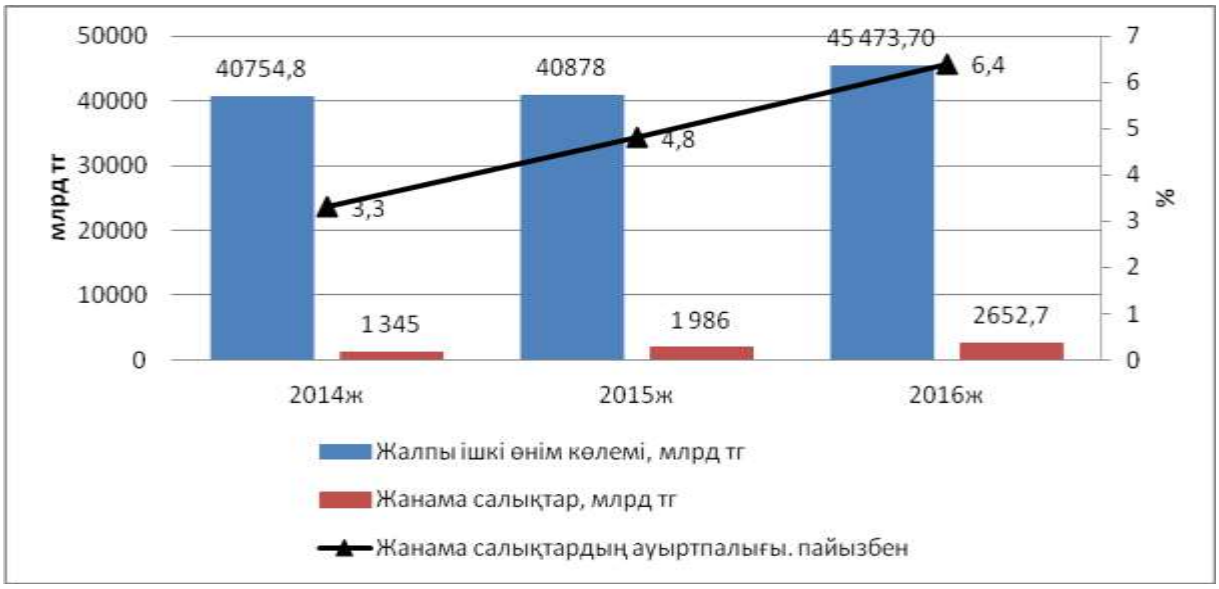
Жанама салықтар нарықтық экономикасы дамыған Батыс елдерінде жемісті түрде қолданылып келеді, олар мемлекеттік бюджеттің кірісін құрап отырған негізгі табыс көзі болып табылады, өйткені сауда сферасы тез дамып отырған Қазақстан сияқты дамушы мемлекеттер үшін үздіксіз экономикалық дамуға мүмкіндік бере отырып, жанама салықтар бюджет үшін ең жақсы нәтижелер беріп отыр.

Макроэкономикалық реттеу тұрғысында жанама салықтар мен табысқа салынатын салықтардың атқаратын рөлі әр түрлі болып келеді. Табысқа салынатын салықтар немесе тікелей салықтар тұрақтандырушы ретінде қызмет етеді, олар экономикалық конъюктураның өзгеруіне қарай икемделіп отырады, сондықтан, циклдық жағдайда (экономикалық дағдарыс кезінде) бюджетке тұрақты түрде табыс бере алмай жатады. Жанама салықтар тікелей салықтарға қарағанда экономикалық циклдар фазасымен ілесіп отырады да, конъюктураның өзгеруіне тұрақты болып келеді. Экономикалық құлдырау жағдайында пайда көлемі айтарлықтай төмендейді (нөлге дейін түсуі мүмкін), бірақ тауар айналымының көлемі төмендегенімен, ешқашан нөлге дейін түспейді.

Сонымен қатар, жанама салықтар инфляция қарқынына сәйкес тікелей индекстелу қасиетіне ие. Ал, инфляция қарқыны автоматты түрде бюжет жүйесіне түсетін жанама салықтардың көлеміне ауысады. Табысқа салынатын салықтардың түсу қарқыны салық салу объектілерінің көлеміне сәйкес инфляция қарқынымен тікелей байланысты емес, одан төмен болуы немесе кейбір жағдайда жоғары болуы да мүмкін.

Айта кету керек қандай да бір салық топтарының (тікелей немесе жанама салықтар) басым түсіп отыруы, мемлекеттің жүргізіп отырған саяси-экономикалық саясатына байланысты. Баршаға белгілі, егер қоғам неғұрлым демократиялық бағыт алса, ол қоғамда көбінесе бюджеттің кіріс бөлігінде тікелей салықтардың рөлі

жоғары болады. Жанама салықтар басымырақ болса, онда қоғамның демократиялық деңгейі төмен, өйткені, табысының бір бөлігін табыс салығы ретінде төлей отырып халық ол қаражаттардың қалай жұмсалатындығына аз да болса бақылау жүргізе алады. Сөзімізге дәлел ретінде Қазақстан Республикасында соңғы 2014-2016 жылдардағы жанама салықтардың экономикадағы атқаратын рөлі елдегі қандай да бір дағдарыстық жағдайларға қарамастан артып отырғанын көруге болады (1-сурет).




Сурет 1-Қазақстандағы жанама салықтардың ЖІӨ-дегі алатын орны, пайызбен

Көріп отырғанымыздай, 2014 жылы жанама салықтардың үлесі 3,3% -ды құраса, 2014 жылы - 4,8%, 2016 жылы -6,4 % -ды құраған. Яғни, жыл сайын тек өсу қарқынына ие болып отыр[1]. Жанама салықтар, оның ішінде ҚҚС бойынша салық мөлшерлемесінің көптеген алыс-жақын шет елдермен салыстырғанда төмендігіне қарамастан, одан түсетін салық сомасы төмендеп отырған жоқ, оны мемлекеттік бюджет кірісіндегі оның үлесі арқылы көруге болады.

Мемлекеттік бюджетке түсетін барлық салықтық түсімдердегі жанама салықтардың үлесі кедендік төлемдер мен баждарды қоса алғанда аталып отырған түсімнің жартысына жуығын құрап отыр. Мысалы, 2014 жылы 46,9% -ын құрайтын болса, 2015 жылы 40,6% ын құрайды, 2016 жылы 44,0% құраған [2]. Оның ішінде, ҚҚС талданып отырған жылдар аралығында шамамен 24-25% құрап отыр. Бұл, мемлекет жүргізіп отырған, негізгі жанама салықтардың салық ауырпталығын төмендету бойынша (бюджеттен қайтаруды рәсімдеу шараларын оңайлату, салық мөлшерлемесін төмендету және т.б.) жүргізіп отырған шараларына қарамастан

салық сомасының үлесінің азаймай отырғандығын көруге болады. Мемлекет үшін ең тұрақты да тиімді кіріс көзі болып қала береді. Оны келесі кесте мәліметтерінен көре аламыз (1-кесте).

Кесте 1- Жанама салықтардың мемлекеттік бюджеттегі салықтық түсімдердегі үлесі

| Салықтардың атауы | 2014ж | | 2015ж | | 2016ж | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Млн тг | Үлес салмағы, % | Млн тг | Үлес салмағы, % | Млн тг | Үлес салмағы,% |
| Қосылған құн салығы | 1198169 | 23,4 | 944438 | 19,3 | 1495682 | 24,8 |
| Акциздер | 147056 | 2,9 | 161068,2 | 3,3 | 205230,9 | 3,4 |
| Кедендік төлемдер мен баждар | 1054055 | 20,6 | 880063,2 | 18,0 | 951806,7 | 15,8 |
| Барлық салықтар | 5115744 | 100,0 | 4883912,8 | 100,0 | 6023263 | 100,0 |
| Ескерту: ҚР ҚМ статистикалық мәліметтерінің негізінде құрастырылды | | | | | | |

Жанама салықтар, әсіресе республикалық бюджеттің кіріс бөлімін қалыптастыруда ауқымды орын алады. Акцизбен салыстырғанда қосылған құн салығы мен кедендік төлемдер мен баждардың өсу қарқыны жоғары болып отырғандығын көруге болады. Кедендік төлемдер мен баждар көбінесе тауар импортының, әсіресе жақын шет елдерден әкелетін тауарлардың айналыымының басым екендігін көрсетеді. Бұл, жалпы елдің экономикалық дамуына өзінің кері әсерлерін көптеп тигізіп отырса да, мысалы, отандық тауар өндірушілердің дамуына, бәсекеге төтеп беруіне кері әсерін тигізіп отыр.

Мемлекет алдына қойған мақсат ел экономикасын дамыту болса, кәсіпкерлік те басқарушылар да осы бағытты ұстануы керек. Қазіргі кездегі, бюджет шығындары өте жоғары, шығындарды жабу үшін, салық ауыртпалығын төмендетудің орнына, кәсіпкерлерден белсенді түрде алу жасалады, ол қаражаттар көбінесе квазимемлекеттік секторларға құйылады, экономикалық қайтарымдылық қағидасы сақталмайды. Егер, кәсіпкердің артық ақшасы қалтасында қалса оның бизнесті дамытуға қосымша мүмкіндік алатын еді. Жанама салықтар, әсіресе, қосылған құн салығы қазіргі кезде мемлекетпен бизнес субъектілер тұрғысынан көп сұрақтар туындатып отырған салықтың қатырана жатады, тіпті оны қолданыстан ығыстыру мәселесі де көтерілген, яғни қосымша құн салығын соңғы тұтынушы ғана төлейтін сатуға салынатын салыққа айырбастау туралы республика президентінің өзі ой салған болатын. Сонымен қатар, қосылған құн салығының біртіндіп төмендете отырып, одан

мүлдем бас тарту елдегі кәсіпкерлік қызметтің дамуына оң әсерін тигізеді деген пікірлер бар[3].

Қосылған құн салығының сатуға салынатын салықпен салыстырғанда кемшіліктері өте көп екендігі белгілі, оның ішінде қосылған құн салығын әкімшілдендіру салық алушыларға да салық төлеушілерге де күрделі де қымбатқа түседі. Дегенмен, қосылған құн салығы мен сатуға салынатын салықтың артықшылықтар мен кемшіліктерін салыстыра келе, аталған салықты орнын ауыстырғанда көбінесе мемлекеттің ұтары аз болып отыр, сондықтан, біздіңше, қосылған құн салығын салудың әдіс мен тәсілін оңтайландыра отырып, салықты қалдыру керек. Ол үшін:

қазіргі кезде өте көп жанжал тудыратын, салықтың жаеғымсыз жақтарын туғызып отырған, салықты кері қайтарып алу үдерісін рәсімдеуді жан-жақты жетілдіру;

аталған салық бойынша электронды шот-фактураны енгізуді барлық салық төлеушіге міндеттеуді;

салық мөлшерлемесін экономика салаларына қарай саралай отырып, төмендету, мысалы 5-7 пайызға;

салық мөлшерлемесін алғашқы қажетті тауарларға төмендете отырып, үкімет ұсынып отырған есепке қоюдың ең аз шегін біртіндеп төмендету;

тауар импорты мен экспорты кезіндегі ресімдеу мен рәсімдеуді неғұрлым оңтайландыру қажет.

Сонымен қатар кез келген өзгерісті енгізу болжау –талдауды жүзеге асырмай мүмкін емес, сондықтан арнаулы аумақтық немесе салалық тұрғыда, мысалы, орта және шағын бизнес деңгейінде салық саясатын болжау орталықтарын құрып, ол пікірлермен мемлекет санасып, бірге шешім қаьбылдаған кезде ғана елдеогі жалпы экономикалық сауықтыру мүмкіндігіне ие боламыз.

Аталған ұсыныстарды енгізу, біздіңше қазіргі кезде өте көп пікірталас туғызып отырған ірі жарнама салықтардың қоғамға жағымдылығын жоғарылатып, мемлекеттік бюджеттің кіріс көзін қалыпасыруға жағдай жасап отырады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Ұлттық Экономика министрілігінің ресми сайтының мәліметтері.// http://economy.gov.kz
2. ҚР ҚМ Статистикалық бюллетені. 2014-2016жж.//www.minfin.gov.kz
3. Ошакбаев Р.Кто хочет сохранить НДС, который поручил отменить президент РК?// https://forbes.kz.9 ноября 2016г

**Мукаметкалиева М.А.**

*«Нархоз» Университеті, Казахстан, Алматы*

# ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТЕР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ АЙМАҚТАРДЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ РОЛІ

Бюджет жүйесі – Қазақстан Республикасының қаржы жүйесінің негізгі элементі болып саналады. Егемендік алғаннан кейін, елімізде бюджетті басқарудың заманауи жүйесін негізгі қалыптасты. Қаржылық қамтамасыз етудің негізінде, заңдарға сүйене отырып мемлекет жүйесінің негізі ол экономика шарттарына және талаптарына жауап беру болып табылады.

Қаржы жүйесін орталық және жергілікті дәрежеде мемлекетік басқару қызмет органдарымен атқарылады. Қазақстан Республикасының Бюджет кодексі 2004 жылы қабылданды. Онда бюджет жүйесіндегі қолданысты заңдар өзертіліп, ортақ жүйеге келтіріді.

Жергілікті бюджет жүйесінде мемлекеттік және тиісті әкімшілік – бөлуімен сипатталады. Жергілікті бюджеттер Қазақстан Республикасының бюджет жүйесіндегі екі деңгейлік рольде екенін айтып кеткен жөн және жергілікті бюджеттің құрамына республикалық маңызы бар қала бюджеті, астана, аудандық бюджеттерден (облыстық сипаты бар қалалардан) тұрады. Жоғарыда аталған бюджет жүйесі жергілікті органдармен басқарылып, орындалу үшін ақшамен қамтамасыз етіп отыратын орталық қаржылық қоры болып табылады.

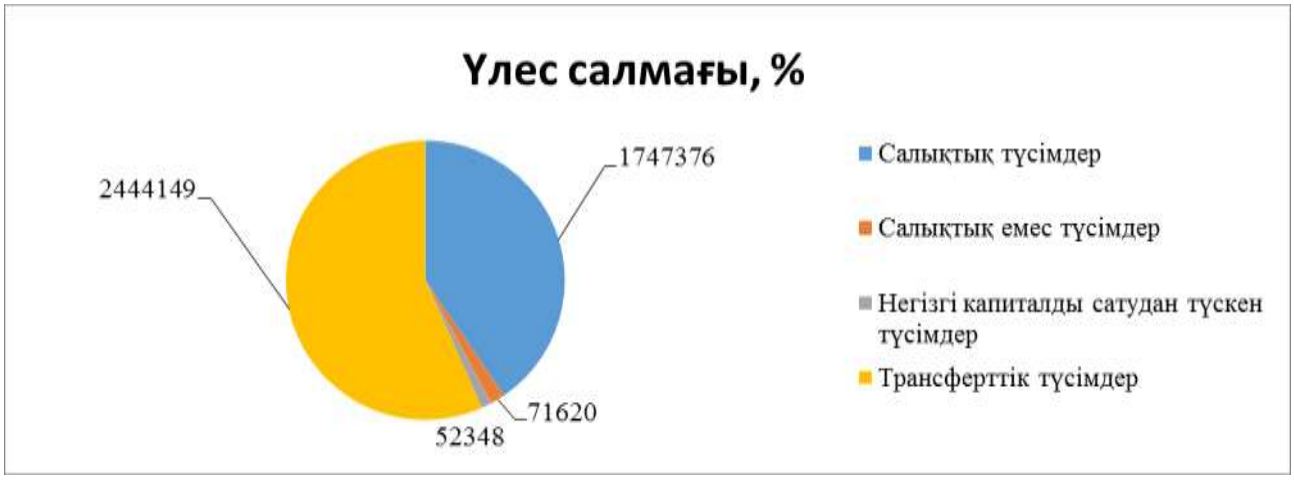
Кестедегі ақпараттар көрсетіп тұрғандай 2014 жылы жергілікті бюджет тапшылығы -31035 млн.теңге, ал 2015 жылы -76574 млн.теңге, 2016 жылы -99561 млн.теңге анықтап отырмыз. Көрсеткіштер жылдан жылға ұлғайып келе жатқанын да байқауға болады. Жергілікті бюджеттердің жетіспеушілігін қаржыландыру ішкі көздерден, республикалық бюджеттің бөлген субвенциялары арқылы жүзеге асырылады. [2, 44 б]

Жерілікті бюджеттің атқарылуындағы кірістер көлемі кестеде көрініп тұрғандай 2015 жылы 3667359 млн.теңгені құраған. Оның ішінде салықтық түсімдер 1550998 млн.теңге, салықтан тыс түсімдер 62518 млн.теңге, негізгі капиталды сатудан түскен түсімдер 60936 млн.теңге, ал трансферттік түсімдер 1992917 млн теңгені құраған. 2014 жылмен салыстырғанда барлық кірістер көлемі -85613 млн.теңгеге азайған, ал салықтық түсімдер 110337 млн.теңге артқан,салықтан

тыс түсімдер көлемі 14524 млн.теңгеге көбейген, ал негізгі капиталды сатудан түскен түсімдер -2428 млн.теңге азайған, және трансерттік түсімдер де -199046 млн.теңге азайған, яғни оң көрсеткіш. Ал 2016 жылы кірістер көлемі 4315582 млн.теңге болған. 2015 жылмен салыстырар болсақ 648224 млн.теңгеге артқан. Оның ішінде салықтық түсімдер 2015 жылмен салыстырғанда 196388 млн.теңгеге өскен. Ал салықтан тыс түсімдер 9102 млн.теңгеге көбейген, негізгі капиталды сатудан түскен түсімдер -8497 млн.теңгеге азайған, трансферттердің түсімдері 451232 млн.теңгеге артқан, яғни ол теріс көрсеткіш.

1-кесте – 2014–2016 жылдардағы жергілікті бюджеттің атқарылуы, млн.теңге

| | Жергілікті бюджет | | | Ауытқуы (+;-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 жыл | 2015 жыл | 2016 жыл | 2015-2014 жылмен | 2015-2014 жылмен |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| I. Кірістер | 3 752 971 | 3 667 359 | 4 315 582 | - 85 613 | 648 224 |
| Салықтық түсімдері, оның ішінде: | 1 449 651 | 1 550 988 | 1 747 376 | 101 337 | 196 388 |
| Акциздер | 101 383 | 100 261 | 127 387 | - 1 122 | 27 126 |
| Салықтан тыс түсімдер | 47 994 | 62 518 | 71 620 | 14 524 | 9 102 |
| Негізгі капиталды сатудан түскен түсімдер | 63 363 | 60 936 | 52 438 | - 2 428 | - 8 497 |
| Трансферттердің түсімдері | 2 191 963 | 1 992 917 | 2 444 149 | - 199 046 | 451 232 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| II. Шығындар | 3 661 228 | 3 606 789 | 4 203 262 | - 54 439 | 596 474 |
| III. Бюджеттік таза кредит беру | 29 359 | 79 698 | 131 443 | 50 340 | 51 744 |
| Бюджеттік кредиттер | 32 623 | 83 695 | 139 534 | 51 072 | 55 839 |
| Бюджеттік кредиттерді өтеу | 3 264 | 3 996 | 8 092 | 732 | 4 095 |
| IV. Қаржылық активтермен бірге болатын операциялық сальдо | 93 419 | 57 445 | 80 439 | - 35 974 | 22 993 |
| Қаржылық активтерді сатыпалу | 95 143 | 64 287 | 82 702 | - 30 855 | 18 415 |
| Мемлекеттің қаржылық активтерін сатудан түскен түсімдер | 1 723 | 6 842 | 2 264 | 5 119 | - 4 578 |
| V.Бюджет тапшылығы (профицит) | - 31 035 | - 76 574 | - 99 561 | - 45 539 | - 22 987 |
| Ескерту: [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған | | | | | |




1-сурет – Жергілікті бюджеттердің 2016 жылғы құрылымы (млн.теңге)
Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Жоғарыдағы суретте жергілікті бюджеттердің кірістерінің құрылымы көрсетілген. Қорыта айтқанда жергілікті бюджеттің трансферттердің көмегінсіз өз-өзін қамтамасыз ете алмайтындығына көз жеткізіп отырмыз. Сонымен қатар, жергілікті бюджеттерде салықтық түсімдердің де үлкен көлемде түсіп отырғанын көруге болады. Бұл жағымды көрсеткіштердің бірі.

Кестеде жергілікті бюджеттердің кіріс бөлігінің атқарылуындағы облыстардың қосқан үлесінің 2014 жылғы ең жоғарғы үлесін Оңтүстік Қазақстан облысы 12,3% алып отыр, ал екінші орында Алматы қаласы 11,6% алып отыр. 2015 жылы Алматы қаласындағы кірістер 2014 жылмен салыстырғанда 10,6% артқан, Ең аз үлесін Солтүстік Қазақстан облысы көрсетуде, яғни барлық кірістердің 3,3% ғана көрсетуде. Оған себеп осы аймақта халық санының аз болуы болып табылады.

Қазақстан Республикасы тәуелсіздіктің үшінші мүшеліне аяқ басты, еліміз ширек ғасырда экономикамыздың әр саласын дамытып, ел экономикасын түбегейлі өзгерткен екі жаңғыруды іске асырып дамыған елдердің қатарына қосылды [4, 165 б.]

Қазақстан Республикасының экономикасы – дамушы экономика болғандықтан басты экономикалық бағыттар пайдалы қазбалар секторына бағытталып, басқа экономикалық секторлар бірқатар әлсіреп, мемлекеттік қаражатпен ғана жұмысын жалғастырып, даму үстінде қалды.

Бұл процесс Қазақстан пайдалы қазбалар аз өңірлердің дамуында біршама артта қалдырды. Жаңа экономикалық бағыттар пайдалы қазбалардан түскен қаражатты басқа экономикалық бағыттарды қаржыландыруға жұмылдырылды.

Егемендік алғаннан бастап ел экономикасы тек пайдалы қазбадан түскен қаражатпен дамып отырды, бірақ соңғы жылдардағы мұнай бағасының түсуі себебінен мемлекет тарапынан басқа экономикалық секторларды дамыту реформасы қабылданды. Реформада мұнайдан түскен қаражатты басқа экономикалық секторға инвестициялау.

2-кесте – Жергілікті бюджеттің кіріс бөлігінің атқарылуындағы облыстардың қосқан үлестері, млн. теңге

| Облыстар | Кірістер | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 жыл | % | 2015 жыл | % | 2016 жыл | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Ақмола | 165460 | 4,4 | 161327 | 4,4 | 189570 | 4,4 |
| Ақтобе | 169383 | 4,5 | 145742 | 4,0 | 181474 | 4,2 |
| Алматы | 358688 | 9,6 | 324896 | 8,9 | 390437 | 9,0 |
| Атырау | 182599 | 4,9 | 184485 | 5,0 | 260134 | 6,0 |
| Шығыс-Қазақстан | 256772 | 6,8 | 242514 | 6,6 | 289710 | 6,7 |
| Жамбыл | 200827 | 5,4 | 202213 | 5,5 | 220481 | 5,1 |
| Батыс-Қазақстан | 141698 | 3,8 | 136735 | 3,7 | 169547 | 3,9 |
| Қарағанды | 231341 | 6,2 | 214135 | 5,8 | 239508 | 5,5 |
| Қызылорда | 198978 | 5,3 | 174557 | 4,8 | 219224 | 5,1 |
| Қостанай | 170033 | 4,5 | 159689 | 4,4 | 185901 | 4,3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | 7 | 8 |
| Маңғыстау | 140198 | 3,7 | 148636 | 4,1 | 174182 | 4,0 |
| Павлодар | 147082 | 3,9 | 135525 | 3,7 | 162024 | 3,8 |
| Солтүстік-қазақстан | 123879 | 3,3 | 130115 | 3,5 | 166439 | 3,9 |
| Оңтүстік-қазақстан | 462257 | 12,3 | 467957 | 12,8 | 553865 | 12,8 |
| Алматы қ. | 434249 | 11,6 | 480381 | 13,1 | 507225 | 11,8 |
| Астана қ. | 369526 | 9,8 | 358451 | 9,8 | 405862 | 9,4 |
| Барлығы | 3752971 | 100 | 3667359 | 100 | 4315582 | 100 |
| Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған | | | | | | |

Қазақстан экономикасының алдыңғы реформасы «Қазақстан 2010» стратегиялық жобасы, өз жұмысын аяқтап, жаңа «Қазақстан 2020» стратегиялық жобасының жұмысы басталып, өз мәресіне жетіп қалды. [5]

Қазақстан 2010 – жобасында бірнеше жобалар іске асып, Қазақстан дамыған 50 ел қатарына қосылу мақсатына біршама жақындады.

Жиырма бірінші ғасырдың бірінші он жылдығында ел экономикасында прогрессифті өзгерістер орын алды. 15 млрд. АҚШ долларын құрайтын 224 жоба бой көтерді.

Жергілікті бюджеттің стретегиялық мән-жайы және бюджет жоспарлауы мен бюджеттің орындалуы әлі де өзерістерді қажет ететін бөлім.

Жергілікті бюджет аясында жұмыс атқарылу жүйесі егемендіктің 27 жылында бірнеше өзерістермен даму процессінде. Дағдарыста төтеп беру экономика – жергілікті аймақтар экономикасы. Ел экономикасының дамуына қарқынды әсер беретін мемлекеттік жобалар жұмысы істелуде. Қазақстан Республикасының тәуелсізідігіміздің үшінші он жылдығында, елбасымыздың бастауымен жаңа жобалар бой көтерді.

Елбасымыздың бастуымен Қазақстан 2050 даму стратегиясы аясында: «2000 жылдың алдыңғы он жылдығында болған қаржылық – экономикалық кризистен әлем елдері толық шыққан жоқ, ол процесс жобалаған уақыттан ұзақ уақытты қамтыды және баяу процесс үстінде.

Жергілікті бюджеттер кірістерінің құрылымында соңғы жылдары трансферттер көлемінің артуы және де салықтық түсімдердің де артуы анықталды.

Жергілікті бюджеттердің шығындарында республикалық бюджетке берілетін трансферттердің сомасы осы кезеңде 2,5 есеге ұлғайды. Республикалық бюджеттен жергілікті бюджеттерге берілетін трансферттерде 3 есеге өсті.

Жоғарыда аталған фактілер республикалық және жергілікті бюджеттердің негізінен трансферт арқылы реттелетін қатынастары жергілікті бюджеттердің кіріс бөлігінің республикалық бюджеттің атқарылуына тәуелділігін арттыратынын көрсетеді.

Аталғандардан басқа Бюджеттер деңгейлерінің арасындағы қарама-қарсы қаржы ағындары ұлғайды. Мұның өзінде атқарушы органдар мақсатты трансферттерді көбінесе тиімсіз пайдаланады. Соңғы уақытта субвенция бөлінетін облыстардың саны көбейіп келеді. Салық түсімі жоғары Павлодар, Қарағанды, Қостанай облыстары да субвенция қажет аймақтар тізіміне енді.

Әдебиеттер

1. С. Құлпыбаев, В.Д. Мельников, Қаржылық – оқулық «Қаржы негіздері», 2007. – 18 б.

2. Д.Б. Қалыбекова салық –оқулық «Салық және салық салу», 2012–44 б.
3. Г.А. Жолмырзаева Мемлекеттік қаржы «Экономика» баспасы 2016 ж. 204 б.
4. Қаржы министірлігінің ресми сайты «Статистикалық бюллетен» 2016 жыл.
5. С.М. Өмірбаев, С.Ж. ЫнтықбаеваА.А. Адамбекова, Р.С. Парменова Қазақстан Республикасы тәуелсіздігінің 20-жылдығына арналған «Мемлекеттік бюджет» 2012. – 89 б.
6. Minfin.gov.kz Қаржы министірлігінің ресми сайты «Статистикалық бюллетен» 2016.
7. Stat.gov.kz Статистика комитетінің ресми сайты «Ақпарат көздері» 2014 – 2016 жылдардағы есеп.
8. http://adilet.zan.kz

**Prof. Aubakirova Zh.Y.**
*Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan*
**Master. Abilda S.K.**
*Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan*

# THE SWOT-ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE HOUSING MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The real estate market and level of its development characterize development of national economy. In development of real estate market in Kazakhstan, it is possible to allocate the following stages.

The first, most rough period of development, real estate market worried in the early nineties. Opening and development of the enterprises happened practically in legal vacuum, demand much more advanced the offer, and, therefore, the income was very high. The reference point can be considered here permission to privatization of apartments and, as a result, the appeared opportunity to sell and buy apartments. Then there was a significant amount of businessmen and just wealthy people who wanted to improve the housing conditions in the new way, that is not expectation of free municipal accommodation, not difficult schemes of exchange, and just purchase of apartments. Apartments were at that time privatized slightly, selling apartments there was a little, and there were already enough buyers [1].

At the second stage the first regulations appear. This period is characterized by granting considerable privileges that, at preservation of a good conjuncture, allowed gaining good income that attracted in this segment of the market of new businessmen. Increase in prices for housing began, but apartments began to be on sale much more difficultly, and the buyer became choosier. There were new forms of customer service. Appeared, in particular, and sale of apartments with payment by installments, granting the credits on the security of apartments began to extend widely. Some firms began to work under exclusive contracts, undertaking the obligation to realize the apartment of the client for a certain term.

The third stage is characterized by an excess of demand over supply, toughening of the legislative base, intense competition in the market that led to fall of the income. The small enterprises are ruined, average and even large combat for survival.

From the second half of the year 2001 there came the new stage of development of real estate market of Kazakhstan - a stage of the beginning of stabilization and some rise. It occurred against the background of favorable development of macroeconomic indicators in the country and, in particular, low inflation rates, smooth and limited devaluation of tenge to dollar[2].

Respectively, the fourth stage (2001-2007) in market development - a cycle of new construction when improvement of an economic situation in the country, growth of the monetary income of the population, introduction of system of mortgage lending and development of capital development, increase in prices for primary and secondary real estate is observed begins. Again, the situation when demand exceeds offers takes place. Meanwhile, the global financial crisis subjected real estate market to influence of external shocks. Respectively, it is possible to consider that the real estate market entered the fifth stage (2007-2010) when the cycle of saturated market was realized. It caused crisis in construction, reduction of prices, suspension of construction, suspension of issuance of credits by banks, the high rate of inflation, the low monetary income of the population. In the market, the offer of the real estate exceeds demand.

Situation in Kazakhstan such is that the entry of real estate market in the sixth stage was outlined (since 2010) to which it is characteristic: banks of the second level and real estate development companies are focused on the buyer having own means, but not loan, development of construction at the initiative of the state, the state support of real estate development companies for completion of shared-equity construction, preferential crediting[3].

For carrying out the analysis, development of real estate market can be considered on four aspects:

Strengths – internal merits.

Weaknesses – internal negative qualities.

Opportunities – the external factors improving prospects.

Threats – the external factors capable to undermine future success.

Analyzing the cost of a residential real estate, it is possible to draw a conclusion that

since 2015 there is its gradual decrease (see the figure 2) connected with the following factors:

• transition to a floating rate of tenge;

• devaluation of tenge;

• In 2016 the GDP level grew by 1%, and in 2017. For 1 quarter made 3%;

• percent on issuances of credits in BVU for small and medium business

made from 20-25%;

• drop in oil prices;

• increase in the rate of inflation.

For settlement of the above-stated situations the state holds events for development of the market of a residential real estate that is the positive (strong) side of the analysis of the considered market.

For preservation of growth rates of construction and ensuring end of construction objects which input is provided in 2014-2020 to builders by the state presented support through Fund of sustainable development of Samrukkazyn. On construction of housing through JSC Real Estate Fund Samruk azyna it is provided to use proceeds of credit from JSC Samruk azyna and means of National fund of the Republic of Kazakhstan: in 2013 – 39 621 million tenges, in 2014 – 59 432 million tenges.

The amount of financing of the Program for 2012 - 2020 will be specified for the corresponding financial year within expected indicators of the republican budget and within the procedures provided by the budget legislation by consideration of an order of realization of the budgetary investments

Banks of the second level reduce to shareholders interest rates for earlier allocated credits.

Meanwhile, it is only the narrow contingent of the negatives shown on domestic real estate market.

It is known that the defining indicators in development of this market is a price level, development of standard and legal base, the size construction investments and the area, volume of commissioning of the inhabited massif of the real estate. In Kazakhstan all these indicators are connected with realization of a complex of state programs.

Introduction of State programs of RK solves the following social and economic problems:

• implementation of offers on demand for the housing real estate;

• improvement of system of mortgage lending;

• development of construction savings system;

• crediting of local executive bodies;

• development of individual housing construction;

• development of the investment capital for individual housing constructions;

• improvement of programs of a contribution of the state investments on housing construction;

• reduction of prices for 1 sq.m. of the real estate;

• Introduction of new technologies and development production, environmentally friendly domestic construction materials.

Thus, in a research the analysis of a situation in real estate market is made and the reasons of change of cost of housing from 2010-2016 are established. For the purpose of forecasting and an assessment of real estate, market in the Republic of Kazakhstan in dissertation work the attention was focused on:

• definition of groups of the factors influencing market estimation of cost primary real estate in the Republic of Kazakhstan, including Astana;

• forecasting of indicators of efficiency of the market by a veinreal estate;

• identification of prospect and recommendations about improvement the market of a residential real estate in the Republic of Kazakhstan.

Literature:

1. Stanley Morgan, Cooper D., Ring A.: The Improvement of National
2. Housing System, Deloitte Discussion Papers #2011, New York, USA, July 2011.
3. Tomnitz Donald, Horton D.R. The industrial competitiveness of transitional Industry /Paper presented at KDI 33rd Anniversary Conference on Industrial Competitiveness of Asia, Seoul: Korea Development Institute, March 2014
4. Kulumbetova L. B. Analysis of realization State housing development programmes in the Republic of Kazakhstan//the Bulletin of university Turan. – 2016. - No. 3-4 (32). – Page 77-81.

**Өмір А.Ж.**
*Нархоз университеті, Қазақстан*

# КОРПОРАТИВТІК ОБЛИГАЦИЯЛАР НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ

Қазақстан нарығында облигациялар жақсы дамымаған. Бағалы қағаздардың артықшылықтары несиеге қарағанда көбірек болса да, банк мекелемері және қарапайым халықтың өзі де көбінде несиені басты қаржы құрал ретінде қарастырады. Облигациялардың уақытында төленетініне, әрі оны қайта сатуға болатынына қарамастан қаржы мекемелерінің көбісі облигациялармен сирек жұмыс жасайды. Ал шетелдерде облигациялардың артықшылықтарын жақсы пайдалана отырып, қарапайым адамдарға сатады[1].

Кәсіпорындар өздерінің ресурстарын меншік және тартылған құралдар арқылы қалыптастырады. Егер бұл құралдар жетіспеген жағдайда бағалы қағаздарды шығарады (акция және облигация).

1. Егер мемлекет бюджет тапшылығы кезінде, қаражат жетіспеген жағдайда мемлекет - мемлекеттік облигациялар шығарады.
2. Кәсіпорындар өздерінің дамуы үшін қаражаттар жетіспеген жағдайда-корпоративтік облигациялар шығарады.

Корпоративтік облигация – бұл жеке компаниялар өз бизнес қызметтерін дамыту үшін қосымша ақша қаражаттарын тартудағы қаржылық құрал [2]. Компаниялар қысқа және ұзақ мерзімді қарыздарды шығарудың мақсаттары болады. Біріншіден, олар кәсіпорынның ақша құралдарының көлемін ұлғайту үшін, екіншіден ірі жобаларды қаржыладыру үшін ақша құралдарын тарту.

Инвесторлар үшін корпоративтік облигациялардың тартымдылығы:

- корпоративтік облигациялар бойынша табыстылық алдын-ала бекітілген. Бұл облигацияның түрі бойынша табыстылықты компания банкрот болған жағдайда ғана жолғалтуы мүмкін;

- бұл актив бойынша барлық ақпараттар ашық, алдын ала дефолт тәуекелін бағалауға болады;
- акциямен салыстырғанда сенімділік дәрежесі жоғары;
- корпоративтік облигация қор нарығының алып -сатарлары үшінде және ұзақ мерзімді инвесторлар үшінде тартымды;
- депозиттен айырмашылығы, бондтарды акцияларға айырбастауға, алдын ала өтеуге және екінші нарықта қайта сатуға болады[3].

Қазақстанда корпоративтік облигациялар нарығының даму болашағы бағалы қағаздар секторларына институционалды инвесторлардың келуімен байланысты. Корпоративтік облигациялардың биржалық секторларын институционалды инвесторлар жандандыра алады. Соның ішінде Бірыңғай жинақтаушы зейнет ақы қорлары бар. Бірақ бұл инвесторлардың нарыққа қатыспауы корпоративтік облигациялар нарығының дамуын шектеп отыр. Қазақстан қор биржасының қорытындысына қарайтын болсақ 2017 жылдың алғашқы үш айларында корпоративтік облигациялар секторының төмендегенін байқауға болады. Жалпы Қазақстан қор биржасының ақпараттары бойынша корпоративтік облигациялар нарығында сауда көлемінің 6,1 млрд. тенгеге немесе 39%, ал алдыңғы 2016 жылмен салыстырғанда корпоративтік облигациялармен сауда көлемі 92,5% төмендеді. Айналым мерзімі өткен облигациялардың делистингі есебінен нарықта капитализацияның төмендеуі байқалды, ол 6,3% құрады.

2016 жылы KASE қор биржасында корпоративтік облигациялармен сауда көлемі 507,4 млрд. тенгені құрады және 2015 жылмен салыстырғанда 58,7% төмендеді. Белсенділіктің негізгі төмендеуі алғашқы нарықта байқалды, ол Ұлттық Банктің базалық ставкалардың ролін күшейтуімен байланысты болды. Қазақстандағы корпоративтік облигациялардың эмитенттері үшін жаңа қорландыру құны өте жоғары болды, нақты секторлардағы компаниялар жаңа шарттарға біртіндеп бейімделіп нарыққа жылдың екінші жартысында шыға бастады. Жалпы қор биржасына 2015 жылы 18 эмитенттің облигациялары, ал 2016 жылы 10 эмитенттің облигациялары орналастырылды, яғни эмитенттер

саны азайып отыр. Қарызды тартудың жиынтық көлемі 424,4 млрд тенгені құрады, ол алдынғы жылмен салыстырғанда төмендегенін көруге болады.

Сурет 1 – Алғашқы нарық бойынша қарыздық құралдарды орналастыру бойынша эмитенттердің үлесі

Ескерту: KASE қор биржасының мәмілметтерін пайдалана отырып, автормен құрастырылған

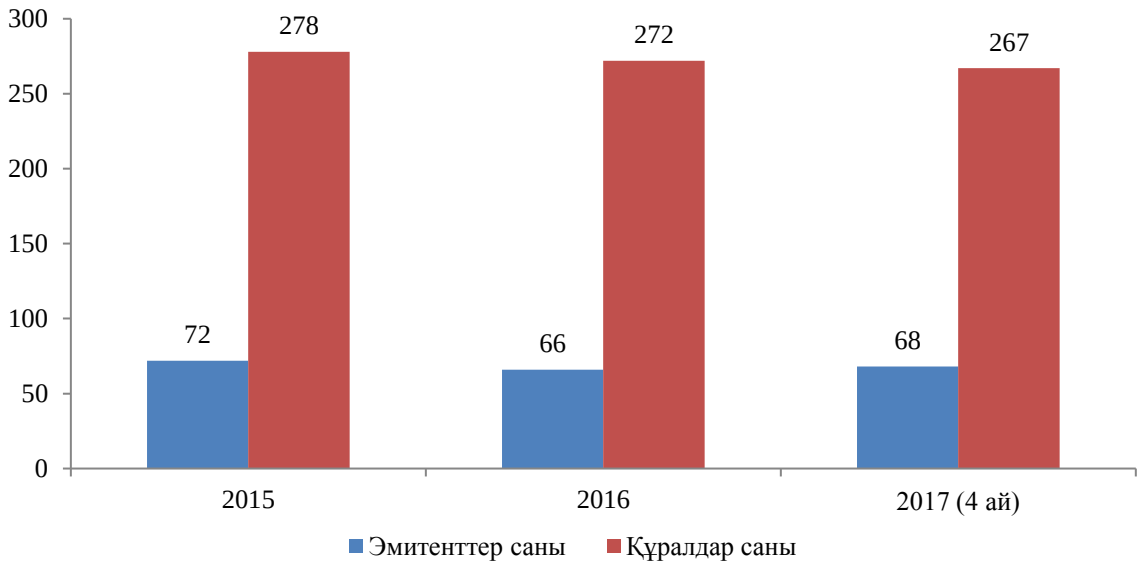
Алғашқы нарықта құралдарды орналастыру бойынша ең көп үлесті қамтамасыз еткен компанияларды атап өтуге болады. Олар ішінде «Қазақстан Даму Банкі» АҚ, "ҚазАгро"Ұлттық басқару холдингі", "Қазақстан темір жолы""ҰК"АҚ және "KEGOC"АҚ. Осы қатысушыларының ішінде ең көп үлесті– 50,1%, «Қазақстан Даму Банкі» АҚ алып отыр.

Екінші нарықта корпоративтік облигациялар бойынша сауда көлемі есепті жылы 133,6 млрд тенгеге төмендеді. Екінші нарықта купондық облигацияны орналастыру бойынша компаниялардың үлестерін төмендегі суреттен көруге болады.

Сурет 2 – Екінші нарық бойынша қарыздық құралдарды орналастыру бойынша эмитенттердің үлесі

Ескерту: KASE қор биржасының мәмілметтерін пайдалана отырып, автормен құрастырылған

Жоғарыда берілген суретте екінші нарықта "Қазақстан Ипотекалық Компаниясы" Ипотекалық ұйым" АҚ, "AsiaCreditBank" АҚ, "КазТрансГаз Аймак" АҚ куподық облигацияларының үлес көлемі көрсетілген. Олардың ішінде көп үлесті "Қазақстан Ипотекалық Компаниясы" Ипотекалық ұйым" АҚ– 14,0% алып отыр.




Сурет 3 - Корпоративтік облигациялар нарығы

2016 жылы KASE қор биржасында 66 эмитент 272, ал 2017 жылыдың алғашқы айларында 267 облигация шығарылымы тіркелген. 2016 жылы 27 шығарылған облмигациялар листинг процедурасынан өтті. Корпоративтік облигациялар нарығында инвесторлардың негізгі санаттары бойынша сауда көлемінің 3% жеке тұлғаларға, брокерлік-дилерлік компаниялардың клиенттеріне - 31,7%, БЖЗҚ – 38,3%, Брокер-дилерлердің жеке шотына – 1,7%, ЕДБ -25,3% келді[4].

Нарық қатысушылары бойынша корпоративтік облигациялар нарығын дамыту үшін бұл нарыққа институционалды инвесторлардың келу керектігін атап өтті. Соңғы уақытта ірі институционалды инвестор БЖЗҚ квазимемлекеттік секторлардың және банктердің бағалы қағаздарына инвестициялап отыр. Осы

институционалды инвесторлардың қаражаттары жеке секторларға да қол жетімді болса, корпоративтік облигациялар нарығын дамытуға болады. Нарықтағы қауіптілікті төмендетудің тағы бір жолы Ұлттық рейнтингтік агенттіктердің рейтингтерін пайдалану. Қазақстанда 60 эмитент халықаралық рейтингке ие, ал бұл біздің нарық үшін жеткіліксіз. Бұл өте қымбат қызмет түрі. Сол себептен ең алдымен біз ел ішіндегі рейтингтік бизнесті дамытуымыз керек. Қазақстан қор биржасында институционалды инвесторлардың қатарына отандық сақтандыру компанияларының да кіруге мүмкіндіктері бар. Осы жағдайлардың барлығы корпоративтік облигация нарығының дамуына ықпал етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Тұрлыбекова А.Ж. Бағалы қағаздар нарығының теориясы мен практикасы. –Алматы: Қазақ Университеті, 2014. –85-88б.
2. Көшенова Б.А. Бағалы қағаздар нарығы: оқу құралы. –Алматы: Экономика, 2010. –404бет
3. https://utmagazine.ru/posts/4680-korporativnye-obligacii-vidy-parametry-osobennosti-obrascheniya.html
4. www.kase.kz

**Стрембіцька Л. Л.**

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

# ЗАГРОЗИ СОЦІАЛЬНІЙ СПРАВЕДЛИВОСТІ У СФЕРІ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ

Проблема соціальної справедливості є центральною в громадянському суспільстві, однак її розуміння значно різнилося в різні часи та у різних народів. Кожне суспільство намагається впорядкувати складну багатофакторну модель соціальних відносин, які складаються в результаті суперечливої взаємодії основних соціальних класів та груп, та забезпечити всім його членам рівні можливості щодо практичної реалізації їх індивідуальних інтересів і цілей. Ідея соціальної справедливості найчастіше розглядається в аспекті її співвідношенням з такою економічною категорією як „ефективність" та потребує особливої уваги в умовах розбудови основних елементів соціально ринкової економіки, оскільки цей процес характеризується збільшенням частки приватної власності, і як наслідок - збільшення частки найманої праці. Стосовно України, яка формально має статус країни з ринковою економікою, недосконаліть ринкового механізму сприяє поширенню вкрай якісно спотворених відносин між основними соціальними партнерами як з точки зору економічної науки, так і практики розвинутих країн. Дослідження стану соціально-трудової сфери в Україні в аспекті досягнення принципів соціальної справедливості у взаємовідносинах між основними соціальними партнерами є вкрай актуальним в контексті досягнення усіх критеріїв економічної безпеки держави.

Саме завдяки трудовій діяльності людина отримує можливість забезпечувати себе матеріальними благами та вирішує проблему самореалізації себе як особистості, а переважаючою формою трудової діяльності є наймана праця. Що стосується змісту поняття „наймана праця", то С. В. Мочерний [1, с. 509] в економічній енциклопедії подає наступне її визначення: "Наймана праця – це процес під контролем капіталіста, що супроводжується реальним

підкоренням праці, привласненням власниками засобів виробництва зростаючих обсягів її результатів та відтворенням відносин капіталістичної власності й одночасним збільшенням частки особистої власності…Формою економічної реалізації найманої праці для найманих працівників є отримання заробітної плати, для капіталіста результатом такої праці є привласнення прибутку." Це визначення є слушним з точки зору класичних поглядів економічної теорії, проте предмет нашого дослідження в переважній більшості стосуватиметься практичної площини, тому ми розглядатимемо "найману працю" як таку, що передбачає працю, здійснювану на основі добровільно укладеної угоди з роботодавцем та пов’язану з виконанням певної роботи на його вимогу, за яку найманий працівник отримуватиме певну винагороду, матеріальною основою якої виступає заробітна плата.

З точки зору економічної науки заробітна плата по суті має відповідати індивідуальній частці працівника при розподілі фонду споживання у відповідності з його трудовим внеском. Недотримання цього принципу є яскравим прикладом порушення соціальної справедливості та є проявом нееквівалентного обміну, при якому праця оплачується за ціною, що не відповідає реальній вартості її результатів, і є одночасно виразною ознакою посилення експлуатації найманої праці.

Виходячи з цього, дотримання принципів соціальної справедливості в сфері праці найтісніше пов’язане з забезпеченням справедливої оплати праці та її гідного рівня. Питання оплати праці є чи не найболючішим для України, особливо в умовах, коли вартість усіх виробничих ресурсів практично зрівнялась з світовим рівнем цін, в той час як вартість ресурсу праця - заробітна плата продовжує залишатись на досить низькому рівні у порівнянні зі світовими стандартами.

Останнім часом в Україні за ініціативою Міжнародної організації праці дедалі ширше пропагується Концепція Гідної праці. Гідна праця, за визначенням МОП, означає продуктивну працю, що приносить достатній дохід, за якої права працівників є захищеними й забезпечений адекватний соціальний захист. В цілому основоположною метою цієї концепції є забезпечення дотримання прав громадян у трудовій сфері та оптимізація відносини між найманими працівниками та роботодавцями.

Найактуальнішими загрозами у сфері праці, що є результатом нееквівалентних відносин між найманими працівниками та роботодавцями на користь останніх, залишаються наступні проблеми:

невиконання заробітною платою соціальної функції, оскільки сучасний її рівень не відповідає частці живої праці в новоствореному доході;

невиконання заробітною платою відтворювальної функції; значне поширення бідності серед працюючого населення;

невиконання значної кількості положень, задекларованих генеральною та галузевими угодами, колективними договорами на рівні підприємства;

наявність значної тінізації відносин у соціально-трудовій сфері, тінізація виплати заробітної плати;

відсутність обґрунтованого рівня оплати праці, чітко мотивованої та зрозумілої системи винагороди за працю;

наявність елементів експлуатації найманих працівників, що виражається неналежною оплатою роботи у наднормовий, нічний час, у вихідні та святкові дні;

пристосовницька поведінка найманих працівників, прагнення утриматися на робочому місці за мізерну плату;

дискримінація при прийомі на роботу за різними ознаками.

Удосконалення змісту відносин між власниками ресурсу праці та власниками капіталу в сучасних умовах знаходить вираження в запровадженні так званого соціального пакета, під яким розуміють надання роботодавцем працівнику благ у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв і соціальних гарантій понад розмір його основної заробітної плати. На думку І. Новака [2, с. 9], соціальний пакет виступає як альтернативний механізм підвищення загальної винагороди працівника замість підвищення заробітної плати; крім того, через соціальний пакет реалізується функція соціальної відповідальності бізнесу, яка набуває популярності в найуспішніших та найпрогресивніших компаніях в Україні, особливо тих, які мають частку іноземного капіталу. Соціальний пакет виконує функцію ефективної взаємодії основних соціальних партнерів, що базується на побудові з найманими працівниками партнерських стосунків, спрямованих на підвищення їх задоволеності діяльністю представників бізнесу, реалізації стратегії співпраці, збалансуванні інтересів основних соціальних

партнерів, та здатний протистояти сукупності загроз соціально-трудової сфери у існуючих соціально-економічних умовах.

Вважаємо, що пріоритетним напрямом досягнення соціальної справедливості у сфері праці є розвиток корпоративної соціальної відповідальності. Дослідження практики реалізації корпоративної соціальної відповідальності у трудових відносинах суб'єктів господарювання підтверджує достатньо високу заробітну плату, нормальну тривалість робочого дня, повагу до працівника, соціальні гарантії, безпеку на виробництві та ін. Складові реалізації корпоративної соціальної відповідальності у трудових відносинах поєднують дотримання зобов'язань у сфері праці, що передбачені чинним законодавством, а також носять додаткові добровільні зобов'язання роботодавців перед працівниками, що мінімізуватиме негативні наслідки у трудових відносинах для соціальних партнерів [3, с. 34-36] .

Література:

1. Економічна енциклопедія: Т. 2/ Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – 848 с.
2. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2008. – №2. – С. 6-12.
3. Олійник О. О. Реалізація корпоративної соціальної відповідальності у трудових відносинах / О. О. Олійник // Демографія та соціальна економіка / – 2016. – №1(26). – С. 31-41.

**Дузельбаева Г.Б. ,Мухамедәлі Жазерке**

# КАДРЛАРДЫ ТИІМДІ БАСҚАРУ МЕН ОЛАРДЫ ДАЙЫНДАУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Нарықтық экономиканың қарқынды дамуы бүгінгі күні көптеген жаңа міндеттерді қойып отыр, ескі әдістер мен тәсілдер көмегімен мәселелерді шешу мүмкін емес. Соның ішінде ең маңыздысы кадрлар жұмысын қайта құру болып отыр. Экономиканың барлық саласында өндірісті интенсивтендіру, оның тиімділігін арттыру мен кадрлар тапшылығы бірінші кезектегі мәселеге айналды [1].

Соңғы жылдары көптеген кәсіпорындар өздерінің күнделікті тәжірибелерінде басқарушылық қызмет пен басшыны таңдауда конкурстық жүйе бойынша жүргізуде, сонымен қатар кәсіпорындарда оқыту бойынша шығындар көлемін арттыруда және персоналдар туралы сұрақтары бойынша кеңес беру орталықтарымен белсенді түрде жұмыс жасап келеді және де кадрларды басқару жүйесін жетілдіру бойынша іс – шараларды қабылдауда. Дегенмен, нарық жағдайында кәсіпорындардың жұмыс жасау дайындықтарын жақсарту үшін бұл іс-шаралар жеткіліксіз болып табылады.

Қысқа мерзім ішінде кадрлар мен жұмыс жасау жүйесін қайта құруды қажет етеді, яғни кадрларды бағалау мен аттестациялау, оларды іріктеу мен дайындау біліктіліктерін арттыру және басқарушылық қызметтерге кадрлар резервін қалыптастыру. Мұнымен қоса, кадрлар қызметіндегі жұмысшылардың кәсіби деңгейін арттыру, барлық деңгейдегі басшылардың шынайы жауапкершіліктерін күшейту және өз бағыныштыларының әлеуетін тиімді пайдалану мен дамыту қажет.

Персоналды басқарудың маңызды мақсаты – ол әрбір жұмысының жеке әлеуетін пайдалану, яғни өндірістік қызметте белсенді субъекті ретінде қатысатын жұмысшының икемділік қасиетін сипаттап көрсетеді. Жұмысшының жеке әлеуетін дамыту деңгейінің негізгі белгілері еңбек ету процесінде жұмысшының шығармашылық энергиясын, ақыл-ой және физикалық күшін қайтарылатын сапалық сипаты. Өз кезегінде, кәсіпорынның кадрлар әлеуетін дамыту деңгейі әрбір жұмысшының жеке әлеуетін дамыту деңгейімен және қойылған мақсаттарға сәйкес оны пайдалану тиімділігінің деңгейімен анықталады.

Қазіргі кезде кәсіпорында персоналдарды басқару үш негізгі бағыттар бойынша жүргізіледі: адамның жеке әлеуетін жан-жақты дамуы үшін қажетті жағдайлар жасау; жұмысшылардың алдына қойған міндеттеріне жетуі үшін кәсіпорында оларды

толықтай жұмылдыруға жағдай жасау; ұзақ мерзімді міндеттерге сәйкес өндірісті дамытуда еңбек етушілердің кәсіби сапалылығын тұрақты жүйелі түрде дамыту.

Персоналдарды басқарудың қажеттілігі экономикалық тұрғыда ғана емес, сонымен бірге әлеуметтік мақсатқа да бағытталған. Сондықтан да мақсаттылықтың екі жақты байланыстылығы қалыптасқан. Персоналдарды басқару аймағында экономикалық тиімділік бұл шектеулі құралдарды үнемдеу принципі (қағидасы) бойынша қызметкерлерді пайдалану жолы мен ұйымның мақстақа жетуін білдіреді. Бұл қағида еңбек нәтижесі мен оны пайдалану арасындағы қатынасты жүзеге асырады.

Әлеуметтік тиімділік бұл қызметкерлердің қызығушылықтары мен қажеттіліктері түрінде жүзеге асырылады. Мұнда жақсы көлемде еңбекақы төлеу, қабылданған жұмыс жағдайы, жеке қасиетін дамыту мүмкіндіктері кіреді. Персоналдарды басқару аймағында іс-әрекеттер бағытын айқындау үшін мыналарды нақтылау қажет деп есептейміз: персоналдарға қатысты кім және қандай экономикалық мақсаттарға жетуге болады, осы мақсаттардың қайсысы ұйым мақсаты болып табылады.экономикалық және әлеуметтік тиімділік қандай жолмен нақтыланады; осы мақсаттарға жету неге байланысты басшы ретінде күнделікті қызметте қаншалықты пайдаланады. осы мақсаттар қаншалықты бір-бірімен байланысты.

Персоналдарды басқару жүйесінде басшылардың кадрлар резервін басқаруы ерекше орын алуы тиіс. Себебі кәсіпорын менеджерлері персоналдардың маңызды тобы және компания жұмысының табыстылығы олардың жұмысына байланысты. Егер кәсіпорында олар жеткілксіз болса, онда олардың орнын баса тұруда мәселелер туындауы мүмкін. Ұйымда шамадан тыс кадрлар резерві қауіпті дау-дамайға алып келуі де мүмкін. Қазіргі кезде көптеген ғылыми еңбектерде кадрлар резервін басқару ұйымның қызмет түріне, кадрлық резервтерді тағайындау уақытына және басшылық қызметке ұсынуға байланысты олардың бірнеше жіктемесі бар. Шет елдік компаниялардың тәжірибелік зерттеулері бойынша кадрлар резервін қалыптастырудың екі негізгі тәсілдерін қарастырады: бәсекелестік тәсіл және мақсатты дайындау.

Бәсекелестік тәсіл - бір қызметтік орынға бір уақытта бірнеше кандидаттар дайындалады және нақты қызмет үшін олардың арасында бәсекелестік күрес қалыптасады. Ал мақсаты дайындық - белгіленген қызметке тағайындау үшін бір кандидатты мақсатты түрде дайындау. Компаниялардың кадрлар резервін басқару тәжірибесінің талдауы бойынша персоналдарды басқару стратегияларының жағымды және жағымсыз жақтарын атап көрсетті (1 кесте).

№1 кесте.
Кәсіпорыннң бәсекелестік тәсілі

| Жағымды жақтары | Жағымсыз жақтары |
|---|---|
| Резервистер арасында белгіленген қызметте иелену мақсатында олар өздерінің жақсы кәсіби жақтарын көрсетеді. Ол үшін күнделікті қызметте жоғары жетістіктерге қол жеткізулері қажет. | Компания үшін әлеуетті кадрлар резервін жоғалту |
| Әрбір резервист «тонусты» жағдайда болып қызметтік міндеттерді орындау барысында жіберілетін қателерді азайту | Тиімді қызметтерге барынша көрсетілімдер жасау, бәсекелесуші кандидаттар шындығына келгенде жақсы болып көрінуге ұмтылады. |
| Компания басшысы және персоналдарды басқару қызметі ағымдық қызметтер нәтижесі және бағалау іс-шаралары бойынша бірнеше резервистердің ішінен ең жақсы үміткерді таңдауға мүмкіндіктері бар. | Еңбек ұжымының ішінде әрекеттесудің күрделенуінен қызметке тағайындалмаған қызметкер компаниядан кетеді. Мұндай қызметкерлер мансапқа жетуге бағытталған және осы компанияда жұмыс істеуге деген құлқы төмендейді де екінші жақтың шақыртуын тез қабылдайды. |
| Кадрлық резервтерді қамтамасыз етуге жататын «сидамдалу» тәуекелділік ұстанымдары төмендейді, сонымен қатар резервист жұмыстан босатылған жағдайда оның орнына сәйкес кандидатты іздеумен байланысты мүмкін болатын қиындықтар азаяды. | Бір уақытта бірнеше кадрларды дайындауға көп шығын жұмсалады. |

Мақсатты дайындау

| Жағымды жақтары | Жағымсыз жақтары |
|---|---|
| Жаңа басшыға еңбек ұжымы мен басшылықтың қысқа мерзім ішінде бейімделуі, кадрлар резервін дайындау мен сынақ-іс шеңберінде тағайындалатын қызметтің міндетін атқарушы болып бірнеше рет орындауы | Бір ғана кандидаттың болуы айқындалған қызметке тағайындауда әлде қайда сәйкес келетін менеджерлерді таңдауда объективтілікті төмендетеді. |
| Бірнеше кандидатарға ресурстарды бөлудің жоқ болуынан еңбек шығынының төмендеуі | Резервтерді дайындау басшының үрейлену сезімін күшейтеді де нәтижесінде резервистергеәсер етеді. Сол себепті басшылар өзінің тәуелсіз екенін дәлелдеуге тырысады; кандидаттардың жағымсыз жақтарын және олардың қызметке тағайындалуына дайын еместігін атап көрсетеді. |
| Резервистерді болашақ қызметтің талаптарымен хабардар ету және басшылық қызметтегі жұмысы тиімді болуы үшін ол өзін-өзі дамытуға икемді болуы қажет. | |
| Мансапқа ұсынуда айтылған мотивациялық аспекті, жалған уәде бермеу. Бұл кандидаттың «сайлау алды жүгіріс» мерзімінде басқа компанияға кету тәуекелділігін төмендетуді қамтамасыз етеді. | |

Зерттеу тақырыбы бойынша кәсіпорындарда персоналдарды басқаруды жетілдірудің негізгі бағыттары ұсынылады: персоналдар мен кәсіпорынды басқарудың ұйымдастырылу құрылымын жетілдіру; нормативті және құқықтық құжаттарды толық түрде сақтай отырып, персоналдардың барлық категорияларының еңбек қызметін оптимизациялау; өндірістік және басқарушылық персоналдардың еңбегін бөлу; кәсіби және іскерлік қасиеттеріне сай етіп персоналдарды таңдау, персоналдарды басқару жүйесін кадрлық қамтамасыз ету, сонымен бірге нарық талабына сай кадрларды даярлау және қайта даярлау; басқару жүйесін бәсекелестік экономиканың критерийлерін қамтамасыз ету; персоналдарды басқарудың ұйымдастыру-экономикалық әдістерін қолдану барысында шет мемлекеттердің тәжірибесіне сүйену; Қазақстан Республикасында еңбек қатынастарын реттеу тәсілдерін дамыту бойынша ұсыныстарды енгізу және отандық кәсіпорынның өндірістік қызметінде еңбек ресурстарын дұрыс пайдалану.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Н.Ә.Назарбаев «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік», Астана. 31 қаңтар 2017ж.
2. Управление персоналом: учебник / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ, 2010. – 560 с.
3. Дузельбаева Г.Б. Бизнесте персоналдардың инновациялық дамуының корпоративтік жүйесі. // XIII халықаралық ғылыми-практикалық конференция. Прага, 27.01.-05.02. 2017 ж.
4. Дузельбаева Г.Б. Эффективная мотивация персонала – залог качества и успеха компании. // XIII халықаралық ғылыми-практикалық конференция. София, 15-22.03. 2017 ж.

**Қажмұхан Д.Қ., Мартаев А.С. Жанузаков Н.Б**
*Академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарМУ*

# ЛИЗИНГ – КӘСІПКЕРЛІКТІҢ БІР САЛАСЫ РЕТІНДЕ

Бүгінгі таңда банк қызметтерін жетілдіру, банк жүйесінің даму жолдарын анықау еліміздің экономикалық, саяси, әлеуметтік өмірінің басты назарында. Қазақстан экономикасының нарықтық қатынастар жолына түсуі оның жалпы әлемдік тенденция спекторында дамуын анықтайды.

Бәрімізде белгілі Қазақстанда нарықтық қатынастарды қалыптастыру кезеңі сауда- экономикалық байланыстардың жаппай үзілісі, өндірістің құрылуы және инфляция мен баға деңгейінің өсуі нәтижесінде, инвестициялық белсенділіктің төмендеуі жағдайында бастады. Міне, осы жағдайларда Қазақстан экономикасындағы негізгі құрал- жабдықтардың табиғи және моральдық жағынан тозуы өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Себебі, көптеген кәсіпорындардың ақша қаражаттарының жетіспеушілігі,сонымен бірге техникалық құрал- жабдықтардың толық құнын төлеу үшін несие алудағы қиыншылықтар әсер етеді.

Осы жағдайларда негізгі құрал жабдықтарды жаңартудың тиімді әдістерінің бірі күрделі құрылысты қаржыландырудың және инвестицияның ерекше формасы лизинг болып табылады. Лизинг – бұл лизинг берушінің (жалға берушінің) өзіне тиесілі құрал- жабдықтарды, машиналарды, ЭЕМ, ұйымдастыру техникалары, өндіріске, сауда- саттыққа және қоймаға арналған құрылғыларды лизинг алушыға (жалгерге) лизингтік төлем төлеу шартымен, белгіленген мерзімге пайдалануға беруін қарастыратын жалға беру шарты.

Лизингтік мәмлелердің бірнеше түрлері бар. Барлық лизингтік операциялар екі түрде бөлінеді: шұғыл және қаржылық лизингтер. 1.Шұғыл лизинг – бұл мүліктің қызмет ету мерзіміне қарағанда, оның пайдалану мерзімінің қысқалығын және мүліктің құнын толық өтеумен сипаттайды.

2.Қаржы лизингі – бұл уақытша пайдалануға берілген лизинг

затының мерзімі ішінде өзінің толық амортизациялық құнын төлеп шығумен немесе өзін-өзі өтеумен байланысты сипатталады.

Қазіргі уақытта лизингтік қызметтердің негізгі бөлігі «АҚШ – Батыс Еуропа - Жапония» мемлекеттеріне шоғырланады. Батыс Еуропада лизинг берушілер ретінде, көбінесе, арнайы лизингтік компаниялар бола алады. Осы лизингтік компанияларды 75-80% - ға жуық банктер немесе оларды еншілес қоғамдар бақылайды. Еліміздегі лизингтік қызметтер нарығында бүгінгі күні қалыптасып отырған жағдайды ескере отырып, біз лизингтік қатынастар механизмін жетілдіру үшін неғұрлым перспективті нарықтарды бөліп қарастыруды ұсынамыз. Қолайлы макроэкономикалық климат және қолайлы нормативтік климат. Мемлекет тарапынан лизингтің дамуына толық көңіл бөлінген. Алайда, қазіргі заманға сай нарық инфрақұрлымында лизингтік қызметтің аздығы, лизинг туралы мәліметтерд алудағы қиыншылықтар, лизингтік операцияларды жүргізуде қазіргі заманға сай ұйымдастыру технологиялары жеткіліксіз, оның ішінде халықаралық деңгейде (кесте 1, 2016 ж. деректері).

| Мың теңге | | | |
|---|---|---|---|
| | Үйлер мен ғимараттар | Машиналар мен жабдықтар | Өзгелер |
| **Барлығы** | 138 294 | 59 714 468 | 638 458 |
| Ауыл шаруашылығы, аң аулау және орман шаруашылығы | 30 147 | 21 430 395 | 329 283 |
| Балық аулау, балық өсіру | - | 1 029 | - |
| Өнеркәсібі | - | 5 253 637 | - |
| Кен өндіру өнеркәсібі | - | 456 619 | - |
| Өңдеу өнеркәсібі | - | 4 797 018 | - |
| Құрылыс | 492 | 7 195 036 | 104 410 |
| Сауда, автомобильдерді, тұрмыстық бұйымдар мен жеке пайдаланған | - | 540 262 | 204 465 |
| Қонақ үйлер мен мейрамханалар | - | 299 869 | - |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Көлік және байланыс | - | 24 223 974 | - |
| Қаржы қызметі | 107655 | 541 695 | |
| Коммуналдық әлеуметтік және дербес қызметтер көрсету | | 222 571 | - |

Кесте 1. Лизингтік құралдарын пайдалану бағыттары бойынша бөлу

Бүгінгі таңда Қазақстандық өндірушілердің өнімдерін бәсекелестік қабілеттілігінің төмендгіне байланысты нарықтан сапасы жоғары шетелдік тауарлар ығыстыруда. Отандық өнеркәсіп техникалық параметрлері бойынша өте артта қалуда, өндірісте 70-90% тозған құрылыстар пайдаланылуда.

Мұндай жағдайлардың қалыптасуының негізгі себебі өндіріске инвестицияның мүлдем жоқтығы болып табылады. Өндіріс бір қалыпты жұмыс істеп отыруы үшін стандартты жағдайларда негізгі құралдар моральдық тозуы және ескірулеріне айланасты үздіксіз жаңарылып отыруы қажет. Инвестициялық процесс және ғылыми- техникалық прогресс өндірісті жоғарғы техникалық деңгейде қолдап отырады. Шаруашылық кешендегі инвестицияны жоғарылату – ол лизингтік іс – шараны тезірек дамыту болып табылады. Оны жүргізу механизмі тек қана бос қаражатқа тірелмей, сонымен қатар дамып келе жатқан шағын және орта бизнеске де арқа арту керек

Әдебиет

1. 1.Алтынғазин А. «Лизингтік жүйенің артықшылығы»// Жас қазақ.- 2014 жыл.
2. 2.Каренов Р.С. «Лизингтік қызметтер»// Егемен Қазақстан.- 2012 жыл.
3. 3.Коган Э.Э. «Правовые основы лизинга» // Институт рынка. – 2010 жыл.

**Зюкова І.О.**
*ДВНЗ ,,Криворізький національний університет", Україна*
**Паламарчук В.В.**
*студентки спеціальності ,,Маркетинг"*
*ДВНЗ ,,Київський економічний університет"*

# ЕТАПИ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ

Еволюція реклами

Наше сьогодення просто неможливо уявити без реклами. Кожний день ми стикаємося з нею: на радіо, коли їдемо на роботу або на навчання; на телебаченні, коли увечері сідаємо за перегляд улюбленого серіалу або передачі чи на сторінках відомих газет та журналів. Багато із нас використовують рекламу у соціальних мережах для просування власної сторінки. Тому доцільно буде відповісти на питання : Що ж таке реклама взагалі та які етапи її розвитку?

Реклама – це не персоніфікована та платна форма комунікації, що розповсюджується в будь-якій формі з метою вплинути на певну аудиторію або окремий її сегмент [1].

Теми, які пов’язані з рекламою є досить актуальними особливо в наш час, коли ринок перенасичений товарами та послугами (які в свою чергу із високою швидкістю зростають), а споживачі стають більш вибагливими та примхливими, до того ж купівельна спроможність останніх падає і призводить до того,що клієнт повинен обирати із запропонованих йому товарів лише один. Досить багато часу дослідженню реклами присвятив усім відомий Ф.Котлер. До вітчизняні авторів можна віднести Є.П. Голубкова, А.І. Ковальова,А.П. Дубровичи та І.К. Білявського [2].

Взагалі реклама пройшла тривалий та складний шлях свого розвитку. Визначають такі етапи її розвитку:

Реклама в додрукований період;

Реклама перших друкованих газетах;

Розвиток масової періодики;

Розвиток газетної реклами;

Розвиток реклами на початку XX століття;

Формування моделей радіо- та телемовлення;

Реклама і сьогодення [3].

Найперші історичні згадки про рекламу відносяться до того часу, коли виник поділ праці і виробництво замінило обмін. Дослідники впевнені, що вже в Стародавньому Римі до реклами ставилися як до чогось обов'язкового і необхідного. До появи друкованого верстата, який винайшов німець Йоганн Гутенберг у середині XV ст. можна виділити три основних види рекламної діяльності: торгова марка ( це знак, який ідентифікує товар. В давнину майстри позначали свій товар,щоб відрізняти його від конкурентів), вивіски (перші вивіски з'явилися в країні Фінікії, де купці використовували писемнІсть саме у вигляді вивісок для зацікавлення клієнта) та міські глашатаї (У Стародавній Греції міські глашатаї були суспільним інститутом. Їх спеціально наймали для виконання вельми специфічної місії. Глашатаї з'являлися в людних місцях міста і повідомляли жителям міста про події в суспільному житті міста повсякденні)[4].

1450 рік став роком відкриття для друкарської справи. В цей період розвиток реклами значно прискорився. Були роздруковані перші листівки, які роздавалися усім бажаючим. Перша листівка була випущена в 1457 році англійським книговидавцем, який рекламував книги духовного змісту. В вже у кінці 15 століття були випущені перші афіші саме рекламного змісту. На початку 17 століття з'являються перші друковані періодичні газети. Виникнення таких газет дозволяло читачам бути обізнаними у справах купівля/продажу. Проте у таких газетах не було виділено окремого місця для реклами і вона постійно чергувалася із іншими новинами. У другій половині 17 століття з'являється таке поняття як платне оголошення,яке дожило і до нашого часу.

На початку 18 століття друкована справа закріпила свої позиції і стала більш затребуваною. В 19 столітті починають досліджувати споживачів та освоювати читацьку аудиторію, яка складається із бідної частини населення. Починають випускати дешеву періодику, яка є доступною для малозабезпечених. До початку 20 століття європейські та американські друковані видання стали головними каналами розповсюдження реклами. Вигода була для обох сторін: видавці отримували свої гроші за друк реклами, а рекламодавці – пожвавлення торгівлі [4].

Газети,які почали друкувати в 18 столітті мало схожі на сучасні, адже рубрики не були розмежовані по темам. А в кінці 18-на початку 20 століття газети стали поширювати рекламу на своїх сторінках. З'являються стійкі рубрики для оголошень "Підряди", "Продаж", "Від'їжджають". Починають публікуватися повідомлення про залишену спадщину та про зникнення людей. Згодом починає з'являтися комерційна реклама та приватні оголошення , серед яких вже з'являється перше шахрайство. Якісь особи пропонували чудо-ліки, які можуть вилікувати від усіх недуг та омолодити людину [5].

В кінці 19-го - початку 20 століття друковані видання набувають рис системності і починають виходити періодично із певним проміжком часу. В цей час починає формуватися певна читацька аудиторія для кожного із видань. На початку 20 століття спостерігається пожвавлення масового виробництва, що в свою чергу вплинуло на розвиток рекламного бізнесу. Рекламні видання стають для рекламодавців добрим каналом для виведення/продажу свого товару. В результаті цього кількість видань та їх обсяг випуску почав стрімко рости. А у 1897 в Нью-Йорку з'явилася перша газета з ілюстраціями [5].

Після того, як друковані ЗМІ закріпилися на ринку, з'явилося радіомовлення, а вже потім телебачення. Вже в перші роки існування радіо розповсюджували рекламу. Розвиток комерційного радіомовлення розпочалося в США. Але становлення і ровиток масового радіомовлення відноситься до європейських країн. У 1920-1930 роках радіомовлення здійснювалось в понад 70 країнах світу, а аудиторія слухачів складала 140 млн.осіб. У передвоєнні роки оформилися три основні моделі організації та фінансування радіомовлення: приватна комерційна, державна, суспільна. Схеми комерційного радіомовлення, яке перебувало переважно у розвинутих країнах світу, досить сильно реагувало на всі зміни в економіці. У комерційному мовленні на теперішній час переважає музично-інформаційно-розважальний формат. У післявоєнний період комерційне мовлення у вигляді *FM,* відбулося впровадження стереозвуку, що дозволило запропонувати слухачам якісні записи музичних творів у поєднанні з короткими регулярними випусками новин [5].

Сьогодні реклама є більш прогресивною та ефективною. Досить часто ми бачимо дешеву, але дієву рекламу: напис на асфальті фарбою. Чи рекламу 3D, яка одразу зачаровує та закарбовується у свідомості споживача. Коли в останній раз ви бачили людину переодягнену у костюм сиру? Це також сучасна реклама, яка направлена на привернення уваги.

Тому можна зробити висновок, що реклама із самого початку свого існування пройшла складний та тривалий шлях розвитку і нарешті досягла такого вигляду, якою ми її бачимо сьогодні, але це не фініш. Через 40-50 років вона буде зовсім іншою та більш дієвішою та ефективнішою.

Література:

1. Кафедра менеджменту [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://kerivnyk.info/osnovy-reklamnoi-diyalnosti1-1
2. Біляївський І.К. Маркетингове дослідження: інформація, аналіз, прогноз: Навчальний посібник. - М.: Фінанси і статистика, 2005. - 320 с.
3. Дробишева Л.А. Навчальний посібник: економіка, маркетинг, менеджмент, 204.- 140 с.
4. Тєлєтов О.С.Рекламний менеджмент: Підручник. - Суми: ВТД "Університетська книга", 2012.
5. Studme:підручники для навчання [Електронний ресурс].-Режим доступу:https://studme.com.ua/1655061610211/marketing/istoricheskie_etapy_razvitiya_reklamy.htm

**Ыдырыс Е.Ж.**
*Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті «Қаржы» кафедрасының аға оқытушысы, экономика ғылымдарының кандидаты*

# ҚАРЖЫ МЕНЕДЖМЕНТІ МЕХАНИЗМІНІҢ ҚҰРЫЛЫМЫ

Кәсіпорындағы қаржылық қызметті басқару процесі белгілі механизмге негізделеді. Қаржы менеджментінің механизмі кәсіпорынның қаржылық қызметінің саласында басқару шешімдерді әзірлеу және оларды жүзеге асыру процестеріне әсер ететін негізгі элементтердің жиынтығы болып табылады.

Қаржы менеджменті механизмінің құрылымына мына элементтер кіреді.

1. Кәсіпорынның қаржы қызметін реттеу жүйесіне мыналар жатады:

Кәсіпорынның қаржылық қызметін мемлекеттік нормативтік-құқықтық реттеу. Кәсіпорынның қаржылық қызметін реттейтін заңдар мен басқа да нормативтік актілерді қабылдау - мемлекеттің ішкі қаржы саясатын жүзеге асырудың бір бағыты болып табылады. Бұл саясаттың заңдық және нормативтік негіздері әр түрлері бойынша кәсіпорынның қаржылық қызметін реттейді.

Кәсіпорынның қаржылық қызметін реттейтін нарық механизмі. Бұл механизм ең алдымен қаржы нарығы саласының жекеленген түрлері мен сегментерінің шеңберінде қалыптасады. Қаржы нарығында сұраным мен ұсыныс баға (проценттер ставкасын) және кейбір қаржы құралдары бойынша баға белгілену деңгейін қалыптастырады, ұлттық және шетелдік валюталары бойынша несие ресурстарының қол жеткізе алатындық деңгейі, капитал табыстылығының орташа мөлшерін табады, кәсіпорынның өз қаржылық қызмет ету процесінде қолданылатын кейбір қор және ақша құралдарының өтемпаздық жүйесін анықтайды.

Кәсіпорынның қаржылық қызметіндегі жеке тұрғыдағы ішкі реттеу механизмі. Мұндай реттеудің механизмі кәсіпорынның қаржы қызметіне қатысты тиісті шұғыл басқару шешімдерді өзара ұштастыра отыра кәсіпорынның өз шеңберінде қалыптасады. Айталық, кәсіпорынның қаржы қызметіндегі бір қатар мәселелері сол кәсіпорын жарғысының талаптарына сай реттеледі. Мұның ішіндегі кейбір мәселелері кәсіпорын тарапынан даярланған қаржы стратегиясы және қаржы қызметінің жеке бағыттары бойынша мақсатты

қаржы саясаты арқылы реттеледі. Сонымен қатар, кәсіпорында қаржы қызметінің жеке бағыттары бойынша ішкі нормативтер мен талаптардың жүйесі даярланып және бекітіліп қойылуы мүмкін.

2. Кәсіпорынның қаржылық қызметін сырттай қолдау жүйесі мынаны қамтиды:

Кәсіпорынды қаржыландырудың мемлекеттік және басқа да сыртқы түрлері. Бұл механизм кәсіпорынның дамуын мемлекеттік бюджет жүйесі тарапынан, бюджеттен тыс (мақсаттық) қорлар, және де әр түрлі бизнестің дамуына ықпал жасайтын мемлекеттік емес қорлар есебінен қаржыландырудың түрлерін сипаттайды.

Кәсіпорынды несиелендіру. Бұл механизм кәсіпорынға әр түрлі несиелік институттар тарапынан алуан түрлі несиені қайтарымдылық негізінде, атаулы уақытқа және белгілі процент бойынша беруге негізделген.

Лизинг (аренда). Бұл механизм кәсіпорынның қажетіне атаулы уақыт кезеңіне білгілі төлем-ақы өтеп отыру арқасында тұтас мүлік кешендерін, айналымнан тыс активтердің кейбір түрлерін пайдалануына берілетіндігіне негізделген.

Сақтандыру. Сақтандыру механизмі кәсіпорын активтерін қаржылық қорғауға, кейбір қаржылық қауіп-қатерлердің орын алған жағдайларында оның мүмкін боп қалар деген шығындардың орнын толтыруға бағытталған.

Кәсіпорынның қаржы қызметін сырттай қолдаудың басқа да түрлері. Бұған кәсіпорын қызметіне лицензия бері, инвестициялық жобаларға мемлекеттік сараптама жүргізу, және т.б.

3. Қаржылық тұтқалар жүйесі қаржылық қызметтерінің салалары бойынша басқару шешімдерінің қабылдану және жүзеге асыру процестеріне әсерін тигізетін мына негізгі түрлерді қамтиды:

- баға;
- процент;
- пайда;
- амортизациялық аударым;
- таза ақша ағымы;
- дивидендтер;
- синергизм (компаниялардың қосылу нәтижесінен туындалған аса үлкен тиімділік);

- өсімақы, айыппұл, тұрақсыздық төлемі;

- басқа да экономикалық тұтқалар.

4. Қаржы әдістерінің жүйесі негізгі тәсілдер мен амалдар арқасында кәсіпорынның қаржы қызметіндегі әр түрлі салаларында нақты басқару шешімдері негіздеме табатын және бақыланатын сол тәсілдер мен амалдардан құралады:

- техникалық-экономикалық есептеулер әдістері;

- баланстық әдісі;

- экономикалық-статистикалық әдістері;

- экономикалық-математикалық әдістері;

- эксперттік (сараптау) әдістері;

- құнды дисконттау әдістері;

- құнды өсіру әдістері;

- әртараптандыру әдістері;

- активтерді амортизациялау әдістері;

- хеджерлеу әдістері;

- басқа да қаржы әдістері.

5. Қаржы құралдарының жүйесі кәсіпорынның кейбір басқарылатын шешімдерін жүзеге асыру механизмін қамтамасыз ететін және оның басқа да экономикалық объектілерімен қаржы қатынастарын нақтылайтын мына келесі контрактілік міндеттемелерден құралады:

- төлем құралдары (төлем тапсырмалары, чектер, аккредитивтер және т.б.);

- несиелік құралдар (несиелендіру жөнінде келісім-шарттар,вексельдер және т.б.);

- депозиттік құралдар (депозиттік келісім-шарттар, депозиттік сертификаттар және т.б.);

- инвестициялау құралдары (акциялар,инвестициялық сертификаттар және т.б.);

- сақтандыру құралдары (сақтандыру келісім-шарттары, сақтандыру полисі және т.б.);

- басқа да қаржы құралдары.

Барлық қаржы менеджменті амалдарының жалпы мазмұны ретінде капитал айналымы және ақша қозғалыстарымен байланысты ақша қатынастары болып табылады. Яғни, кез келген қаржы ресурстарының қозғалысы негізінде капитал қозғалысы жатыр.

Осыған орай, қаржы менеджментінің амалдары дегеніміз нақты мақсатқа қол жеткізу үшін ақшалай қатынастардың белгілі басқару объектісіне әсер ету тәсілі болып табылады.

ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. – М.: КНОРУС, 2008. – 432 с.
2. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Эксмо, 2008. – 768 с.
3. Финансовый менеджмент: учебник. / кол. авторов; под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: КНОРУС, 2008. – 480 с.

**Анастасія Конюх**
*НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», Україна*
*Науковий керівник:*
*проф. Іляш О.І.*

# ОЦІНЮВАННЯ ВКЛАДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВЧЕНИХ У РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ

Менеджмент (або «управління») - це процес планування, організації, приведення в дію та контроль організації з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного виконання завдань та стосується практично всіх сфер діяльності підприємства.

Зауважимо, що у XIX-XX ст. істотний внесок в розвиток управлінської науки здійснили такі українські вчені, як О. Терлецький, І. Вернадський, М. Драгоманов, М. Павлик, С. Подолинський, М. Туган-Барановський, К. Воблій та ін. [2]. Серед цих вчених варто відмітити наукові дослідження О. Терлицького та М. Туган-Барановського. Так, у своїх працях О. Терлецький з демократичних позицій висвітлював найзлободенніші проблеми Галичини, особливу увагу приділяючи аграрному питанню, пропонуючи створювати господарства, засновані на громадській власності на землю [3]. М. Туган-Барановський сформулював закон ("теорему цінності"), згідно якого граничні корисності господарських благ, що вільно відтворюються, прямо пропорційні їх трудовим вартостям. При всій умовності цього закону, сама ідея про необхідність дослідження категорії цінності з точки зору “об'єктивних” і “суб'єктивних” факторів була надзвичайно важливою в межах світової економічної думки [11, с. 169-171].

Подальший розвиток теорії управління пов'язаний з іменами видатних учених, таких, як: Е. Хаусвальд , Єрманськи, О. Богданов, К.Гастєв, Е. Розмирович , П. Кержинцев, Ф. Дунаєвський, характерними сферами досліджень яких були пошук законів, принципів організаційних систем; методів і принципів управління; добору, підготовки і перепідготовки кадрів; ролі й стилю роботи керівника.

Серед відзначених досліджнь не можна не відмітити Е. Хаусвальда, який подав організацію як систему, побудовану на функціональному поділі праці, яка координується і контролюється дирекцією підприємства [5, с. 126-128]. Значний внесок у розвиток менеджменту вніс А. Єрманський, який у своїх працях сформував передумови науки про організацію праці і управління, пов'язані з появою певних соціально-економічних умов, для великого машинного виробництва, всі фактори якого необхідно було використовувати раціонально. Одним з основних законів цієї науки Єрманський вважав "закон організаційної суми", яка буде більше, ніж "арифметична складова сили", якщо всі речові та особисті елементи виробництва гармонійно поєднуються та доповнюють один одного. Закон організаційної суми був необхідний для формування основного принципу своєї науки – принципу фізіологічного оптимуму, який давав критерій раціональності виконання будь-якої праці

У той же час, М. Керженцев, якого вважають основоположником наукової організації праці запропонував теорію організаційної діяльності, у якій виділив три об'єкти - працю, виробництво й управління. Розглядаючи роботу з управління організаціями, П. Кержинцев дійшов висновку, що в різних сферах діяльності є спільні риси, за якими можна сформулювати загальні принципи управління та довів наявність загальних і конкретних принципів менеджменту [12].

До безсумнівних заслуг цих учених належить обґрунтування комплексного підходу до управління організаціями і системного характеру науки управління. Однак ці дослідження не привели до створення значущої основи науки управління через домінування в країні адміністративної форми управління [5, с. 126-128].

Впродовж наступного періоду з’являється безліч публікацій щодо використання системного підходу в управлінні, особливо при розробленні автоматизованих систем управління. Був покладений початок розробки теорії організацій і загальної теорії систем. Значний внесок у розвиток цієї теорії зробили В. Афанасьев, О. Дейнеко, В. Глушков, Д. Гвішиані, В. Голиков, А. Берг, О. Козлова, Г. Попов, Ю. Черняк, Б. Мільнер, Н. Чумаченко та ін. [6, с. 143-146].

Варто додати, що у 60 - 70-х роках XX ст. могутнім поштовхом у розвитку теорії управління стало захоплення виробників і науковців створенням та запровадженням на всіх рівнях господарювання автоматизованих систем управління (АСУ). Представниками школи В. Глушкова була розроблена

методологія створення АСУ. На базі досліджень у галузі кібернетики розвивався системний підхід в управлінні [10].

На початку 80-х років було сформовано групу вчених під керівництвом М. Доброва, яка активно почала розвивати концепцію програмно-цільового управління, яка передбачала розробку гнучких організаційних структур управління, орієнтованих на досягнення цілей [7, с. 156-159].

Цікаві розробки проводилися в Інституті економіки АН України В. Голиковим, В. Гейцем та ін. Предметом їх досліджень були системи відносин в управлінні, сфери діяльності лінійних і функціональних органів управління, застосування економіко-математичних методів прогнозування у системі довгострокового планування комплексного розвитку народного господарства. [8, с. 65-66].

Підсумовуючи зауважимо, що сучасна українська наука опинилася перед необхідністю переоцінки деяких теоретичних уявлень і концепцій минулого, осмислити масштабні проблеми економіки та управління, критично оцінити зарубіжний досвід менеджменту. Пошуки вітчизняних вчених поки що концентруються на проведені аналізу світових наукових досягнень, узагальненні досвіду економічно розвинених країн. Багато із існуючих теоретичних положень науки управління потребують перегляду у зв'язку зі зміною соціально-економічних умов функціонування організацій [12]. Додамо, що вітчизняні вчені здійснили великий вклад у розвиток менеджменту через пошук законів, принципів організаційних систем; методів і принципів управління; добору, підготовки і перепідготовки кадрів; ролі й стилю роботи керівника. Це було початком обґрунтування комплексного підходу до управління організаціями і системного характеру науки управління. Таким чином, був покладений початок розробки теорії організацій і загальної теорії систем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Івасенко А. Г. Менеджмент: Учеб. посібник / А. Г. Івасенко. 2014. - 97 с.
2. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник, 2015. – 123 с.
3. 3. Федоренко В. Г. Основи менеджменту / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, Є.В. Бондаренко та ін. ; за ред. В.Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2007. – 420 с. --Режим доступу:

http://pidruchniki.com/1690031450957/menedzhment/rozvitok_upravlinskoyi_nauki_suchasniy_stan_ukrayini

4. 4.Курас І.Ф.Провідники/ І. Ф Курас, 2013—Режим доступу: http://pidruchniki.com/kulturologiya/terletskiy_ostap_stepanovich
5. Робінс С. Основи менеджменту: учбовий посібник/ Стефан П. Робінс, Девід А. ДеЧенцо,; Пер. с англ. А. Олійник, М. Корчинська, Р. Ткачук,. - К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2014. - 671 с.
6. Герчикова И. Менеджмент: Учебник : [Для экон. спец. вузов]/ Ирина Герчикова,. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М.: Банки и биржи, 2014. - 478 с.
7. Скібіцька Л. І. Менеджмент: Навчальний посібник для вищих навч. закладів/ Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький; Мін-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 415 с.
8. Рудінська О. Менеджмент: Посібник/ Олена Рудінська, Світлана Яроміч, Ірина Молоткова, ; М-во освіти і науки України, Одеський нац. ун-т ім. І.І.Мечникова. Економіко-правовий фак-т, Регіональний ін-т держ. управління. - К.: Ельга Ніка-Центр, 2013. - 334 с.
9. Дорошенко Г.О. Менеджмент Навчальний посібник, 2014- Режим доступу: http://pidruchniki.com/85083/menedzhment/rozvitok_nauki_upravlinnya_ukrayini
10. Китова О.В. стаття «О вкладе В.М. Глушкова в отечественную науку» 2012- Режим доступу: http://ogas.kiev.ua/glushkov/o-vklade-vmglushkova-v-otechestvennuyu-nauku-649
11. Корнійчук Л. Історія економічних учень: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Київський національний економічний ун-т. — К. : КНЕУ, 2014. — 284с.
12. Стаття- Тема 10. Розвиток управлінської думки в Україні в XX-XXI столітті, 2015- Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_351345_suchasniy-biheviorizm.html

**Tuleubayeva Sh.K., Bogdanova A.A., Gurayevskiy E.**
*[1]Senior teacher, master; [2]senior teacher, master; [3]student*
*The Buketov Karaganda State University, Karaganda*

# DEVELOPMENT OF THE MARKET OF RESTAURANT BUSINESS SERVICE IN KAZAKHSTAN

In the service sector, as in other branches of social production, certain economic relations develop in the process of reproduction of social goods that act both in material form and in the form of services or the useful effect of labor consumed in the process of its production.

As the market economy in Kazakhstan developed in the service sector, fundamental changes took place. Reforming property relations, changing the role of the state in financing and management, and abandoning the planned economy have led to irreversible consequences. The process of broad commercialization, to one degree or another, has affected all branches of the service industry.

Currently in our country there is an intensive development of the sphere of public catering. This process affects almost everyone, as consumers of catering services are largely all residents and visitors to the city. Modern life is unthinkable without rest in a cozy cafe or restaurant. Employees of many enterprises and organizations use the services of restaurants, cafes, buffets during the working day. In recent years, an increasing number of people choose to host banquets on the occasion of any special events restaurants of different levels and classes. Now everywhere there are new catering enterprises, both in size and in the type of services provided.

In recent years, the restaurant business is experiencing a significant rise. Many institutions of different focus, concepts and style are opened. Every entrepreneur is interested in strengthening his position and staying afloat in modern conditions. This is quite difficult, as bright and interesting projects become more, and in the face of wide choice, it is more difficult for the client to distinguish the advantages of your institution, therefore, it is worth much effort to keep customers.

In many respects the success is determined by the excellent service and the operational work of the staff. Today, the combination of speed and quality has become real thanks to the automation capabilities. It is practically impossible to analyze the

activity of a dining room or fast food manually. In addition, there are acute issues of accounting and operational accounting for the implementation and production of dishes. Accounting for cooking and their realization is necessary in all public catering establishments: fast food outlets, canteens, cafeterias of stores, buffets, cinemas, cafes, fast foods, and culinary specialties. A special place in the public catering system is occupied by restaurants. Restaurant business is a specific kind of activity that contributes not only to satisfying the needs of the population for high-quality food, but also providing quality customer service, satisfying their emotional and aesthetic needs, thus creating the best conditions for leisure activities [1]. The restaurant business is one of the few spheres of the domestic economy in which market relations have fully manifested itself from the very beginning of economic reforms, and today, a decade later, it is the most dynamically developing and highly profitable segment, and therefore, promising for investments and attractive for the entrepreneurs segment of Kazakhstan Market services. In many ways, the development of the restaurant business in modern Kazakhstan was stochastic, by trial and error, and the scientific methods of organization and management of domestic entrepreneurs for a number of reasons were practically not in demand. However, in the post-crisis period, the situation has radically changed: the market for restaurant services has created real competition, and the consumer has become more sophisticated, which has placed a number of new tasks for the management of enterprises in this service sector, such as the need to increase production efficiency, strengthen the competitive position, and this is inevitably associated with the introduction of modern management and marketing achievements into the daily practice of doing business. The activity of restaurants in Kazakhstan during the years of establishment of market economy has also undergone significant changes. The growth in the living standards of the population affected the increase in demand for services of the cultural and recreational nature, which contributed to increase in the number of cafes, restaurants, nightclubs. The market for catering services is characterized by differentiation of products, services and prices offered, competition, qualitative changes in consumer preferences, differentiated not only in the socio-economic but also in the regional context.

The development of the public catering sector in recent years is evidenced by the dynamics of the volume of services provided by enterprises in this sphere. For example, only for the period from 2004 to 2011the volume of services of public catering enterprises increased 3.8 times, significantly outpacing the growth rates of production in other areas of economic activity. An important factor affecting the

development of restaurant business in Kazakhstan is business tourism, Kazakh businessmen prefer the conduct of business negotiations for dinner or lunch in the restaurant based on the experience of developed countries. Studies have shown that such meetings, taking place in an informal setting, often provide a faster goal.

The development of restaurant business is also of great importance for the creation and modernization of the tourist infrastructure of the region. According to most researchers, the main factor constraining the development of inbound tourism to Kazakhstan is the lack of tourism and hospitality industry that meets modern international standards. Since the catering services are the integral part of the tourist package, the presence of various enterprises that provide quality food services, makes a significant contribution to the formation of the image of the city (tourist center).

Therefore, now there is a need to study management issues in food enterprises, as well as in the development of business decisions in the restaurant business. Development planning is one of the most important elements of managing entrepreneurial structure, the activity of which is characterized by the high level of innovation, the high degree of risk and the ability to adapt to rapidly changing external conditions.

Литература:

1. Солдатенков Д. Современный ресторан. Новые форматы. – М.: Изд. дом «Ресторанные ведомости», 2006. – 192 с.
2. Услуги в Республике Казахстан за 2007-2011 гг. Статистический сборник, Агентство по статистике РК, г. Астана, 2012 г.
3. Муталиева Л.М. Маркетинг ресторанного бизнеса. Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2010. – 196 с.
4. Robert. A. Brymer. Авторизованный перевод. Е.Б.Цыганова. Основы управления в индустрии гостеприимства. Аспект пресс. Москва 1995 г.
5. Смыкова М.Р. Туризм: Экономика, менеджмент и маркетинг. Алматы 2006г.

**Д.е.н., професор Тараненко І.В., магістр Віннік О.В.**
*Університет імені Альфреда Нобеля*

# АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вплив факторів макросередовища на діяльність підприємства стає найбільш помітним у періоди не тільки світових фінансово-економічних криз, але й внутрішньої політичної та економічної нестабільності в країні. Аналіз макросередовища промислового підприємства на прикладі ТОВ ПП ЗІП, що виробляє лакофарбову та клейову продукцію та широко представлене на вітчизняному ринку торговими марками TRIORA та ЗЕБРА, здійснимо шляхом аналізу наступних чинників.

*1. Політико-правове середовище.* До найбільш впливових факторів політико-правового середовища відносять: політичну стабільність, стан макроекономічних показників, законодавство щодо регулювання підприємницької та зовнішньоекономічної діяльності; загальний політичний стан країни та її законодавства; втручання, яке здійснює держава та ін. Політична ситуація в Україні як фактор політико-правового середовища ведення бізнесу характеризується нестабільністю. Основними з них є: перманентний процес виборів законодавчих та представницьких органів влади, боротьба за владу як між різними партіями та об'єднаннями, так і всередині самих цих структур. Таке політичне протистояння призводить до того, що важко спрогнозувати, якою буде державна політика в тій чи іншій сфері політичного, економічного та соціального життя. Запровадження нових реформ часто посилює політичну нестабільність. Все це створює несприятливі умови ведення бізнесу.

Недосконалість законодавчої бази. Особливість українського законодавства – це дозвільний, а не реєстраційний характер. Для організації нового підприємства необхідно обійти не одну інстанцію з необхідними документами і, якщо підприємець не обізнаний в цих справах, то процес початкової реєстрації займе достатньо довгий період. Це може слугувати бар'єром для входу для нових конкурентів. Підприємство може займатися тією діяльністю, яка обговорена в його статуті, і в разі диверсифікації діяльності

підприємства виникне потреба в перереєстрації. Отримання необхідних довідок, дозволів, ліцензій, реєстрація інвестицій може потребувати не тільки витрат часу, а й витрат коштів(у тому числі на хабарі). При сучасному стані речей діяльність підприємства можуть заборонити безліч служб і органів (починаючи від податкової адміністрації і закінчуючи пожежною або газовою службою). За статистикою міжнародних досліджень, Україна - одна з найкорумпованіших держав світу, і це є значним бар'єром для входження нових підприємств в сферу бізнесу.

Керівництво компанії постійно відслідковує зміни в законодавстві. І фірма діє відповідно до норм, встановлених законодавством.

*2. Економічне середовище*. Негативний вплив здійснює нестабільність та непередбачуваність змін обмінного курсу гривні. Девальвація гривні позначається негативним чином на діяльності підприємства й змушує його шукати найбільш підходящу ціну, яка б сприяла незначному зниженню попиту і зберегла б прибуток на колишньому рівні. Водночас знизився податковий тягар, що справляє позитивний вплив на діяльність підприємства, створює можливість розвитку організації та вдосконалення технологій за рахунок використання звільненого від податку прибутку. Висока інфляція призводить до знецінення запасів і грошових коштів, які відшкодовують витрати підприємства, що в кінцевому підсумку змушує підприємство шукати джерела поповнення оборотних коштів.

*Соціально-демографічні фактори.* Аналіз демографічної ситуації в Україні показує наявність значної кількості невирішених проблемних питань демографічного розвитку країни. Серед основних проблем слід відзначити: знижування народжуваності внаслідок передусім економічних і соціально-психологічних чинників; зростання смертності населення працездатного віку; звільнення навантаження непрацездатних громадян на працездатних; спостерігається «постаріння» населення країни.

4. Технології та науково-технічне середовище. Аналіз показав постійне вдосконалення технологій задля розробки нових товарів. Більшість видів якісної продукції не може бути виготовлений без застосування новітніх технологій. Не всі підприємства в змозі придбати технологічне обладнання з власних коштів і тому потребують додаткових джерел довгострокового фінансування.

Узагальнений аналіз макросередовища можна зробити за допомогою PEST-аналізу. Це – інструмент, призначений для виявлення політичних (Policy),

економічних (Economy), соціальних (Society) і технологічних (Technology) аспектів зовнішнього середовища, що можуть уплинути на стратегію розвитку ТОВ ПП ЗІП (табл. 1).

Таблиця 1. PEST-аналіз ТОВ ПП ЗІП

| Політико-правовові фактори | Економічні фактори |
|---|---|
| 1. Політичні реформи та військові дії з відповідним відволіканням центрів впливу та бюджетних коштів<br>2. Необхідність додержання норм ЄС щодо стандартів якості продукції<br>4. У зв'язку з необхідністю приведення законодавчих норм до вимог ЄС можливості державного регулювання в питаннях стосовно конкуренції обмежені<br>5. Можливості розширення експорту в країни ЄС у межах Угоди про ЗВТ Україна-ЄС.<br>5. Надмірна політизація суспільства<br>6. Недовіра суспільства до влади та її органів | 1. Негативна динаміка ВВП<br>2. Загрозливо висока інфляція<br>3. Нестабільний курс гривні<br>4. Скорочення облікової ставки НБУ, та ставок кредитування комерційних банків<br>5. Низький попит на внутрішньому ринку<br>6. Криза у фінансовій та банківській системі<br>7. Нестача обігових коштів у підприємств<br>8. Неконтрольоване зростання цін на товари та послуги природних монополій (сировина, енергоресурси)<br>9. Недостатній обсяг інвестицій<br>10. Високий рівень матеріало- і енергоємності продукції, що випускається<br>11. Низька рентабельність виробництва |
| Соціальні фактори | Технологічні фактори |
| 1. Скорочення працездатного населення<br>3. Недооцінка ролі промисловості як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення<br>4. Зниження привабливості умов праці<br>5. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника<br>6.Низька престижність праці у виробничій сфері | 1. Інноваційна активність підприємства<br>2. Продукція, що випускається, у більшості є новою, з високим рівнем автоматизації та інтелектуалізації технологій виробництва<br>3. Значне зношування активної частини основних фондів підприємства та необхідність оновлення |

За результатами PEST-аналізу можна зробити такі висновки.

У площині політичних факторів бюджетні засоби на реалізацію стратегії розвитку підприємства буде обмежено; зміни щодо правового, нормативного, митного та ін. регулювання будуть враховувати норми ЄС; можливості державного регулювання лежать у площині заходів підтримки чи стримування.

З боку економічних факторів бачимо, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту потрібні енергійні дійові заходи з формування ринку збуту і приборкуванню цінового хаосу на ньому, що в свою чергу вимагає політичної та макроекономічної стабілізації.

За результатами аналізу соціальних факторів робимо висновок, що потрібно підняти статус вітчизняної промисловості в очах суспільства, і тим самим сформувати умови для забезпечення галузі кваліфікованими кадрами фахівців і робітників.

Щодо технологічних факторів можна стверджувати про необхідність активного запровадження підприємством сучасних технологій, необхідних для розробки нових продуктів і створення нових торговельних марок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посібник. / А.П. Міщенко. – Д.: Видавництво ДУЕП, 2007. – 332 с.
2. Горєлов Д.О. Стратегія підприємства. / Д.О. Горєлов, С.Ф. Большенко. – Харків: Вид-во «ХНАДУ», 2010. – 133 с.
3. Офіційний сайт компанії ТОВ ПП ЗІП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zip.ua

**Тараненко І.В., Прибиткова Ю.М.**

*Університет імені Альфреда Нобеля*

# ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ

Розробка будь-якої стратегії – це процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства [1]. Тому маркетингова стратегія – це генеральна програма дій підприємства в конкретних ринкових умовах, що визначає способи застосування маркетингу для розширення цільових ринків та досягнення ефективних результатів. Предметом маркетингової стратегії підприємства на ринку санаторно-курортних послуг, яка досліджується на прикладі ДП «Санаторій Новомосковський» Дніпропетровської області, є вирішення питань щодо того, які продукти (стратегічні простори) мають бути освоєні санаторіно-курортним закладом і яким чином можна досягти поставлених цілей і завдань.

ДП «Санаторій Новомосковський» - це передовий оздоровчий заклад не тільки Дніпропетровської області, а й України. Основними конкурентами ДП «Санаторій Новомосковський» у Дніпропетровській області є ДП «Санаторій Дніпровський» та ТОВ «Санаторій Сонячний». Вони приймають участь у великих тендерах, пропонують низькі ціни для отримання великих замовлень. Конкурентою перевагою ДП «Санаторій Новомосковський» є мінеральна хлоридно-натрієва вода «Новомосковська», яка використовується для зовнішнього і для внутрішнього приймання при лікуванні цукрового діабету, органів травлення.

У процесі формування маркетингової стратегії можна виділити вхідні й вихідні елементи: вхідні елементи – це фактори, аналіз яких передує розробці стратегії, тобто фактори маркетингового середовища й цілі підприємства; вихідні елементи – це стратегічні рішення щодо маркетингового міксу, тобто комплексу компонентів маркетингу (товар, ціна, збут, просування) [2].

Санаторно-курортне підприємство ДП «Санаторій Новомосковський» має можливості формувати практично усі види маркетингових стратегій зростання (у відповідності до матриці І. Ансоффа), а саме: розвиток існуючих послуг на існуючих ринках (інтенсифікація просування, управління попитом за рахунок ціни); вихід на нові ринки з існуючими послугами (контакти з новими споживачами підприємствами в країні та за її межами); вихід на існуючі ринки з новими послугами (впровадження нових послуг і нових методів лікування); пропозиція нових послуг на нових ринках – поєднання другої та третьої стратегій [1].

Забезпечити високий ступінь економічної безпеки ДП «Санаторій Новомосковський» можна за рахунок диверсифікації покупців та зменшення собівартості путівки або окремих послуг, активізації рекламної діяльності та виходу на нові ринки збуту. Тобто необхідно визначити оптимальну структуру споживачів та розробити комплекс заходів з удосконалення процесу ціноутворення на різні види санаторно-курортних послуг.

Як відомо, сьогодні споживач санаторно-курортних послуг має дещо більші вимоги до підприємства, що його обслуговує. Тому, чим більше пропозицій має заклад для оздоровлення, лікування, профілактики захворювань, дозвілля та релаксації, тим більше клієнтів у ньому зацікавлені.

Наступним напрямком формування маркетингової стратегії має стати співпраця з місцевими та обласними лікарнями. Збільшити кількість клієнтів можна за рахунок направлень від лікарів відповідних відділень. Невід’ємною частиною маркетингової стратегії має бути інтенсифікація рекламної діяльності за рахунок використання нових технологій та розповсюдженні інформації на нових територіях. Більш досконалою має стати комунікація з клієнтами (наведення веб-сторінки декількома мовами, Інтернет-консультування).

Побудова маркетингової стратегії чітко визначить цілі та основні напрямки дій. Для ДП «Санаторій Новомосковський» можна запропонувати такий алгоритм формування та реалізації маркетингової стратегії на довгостроковий період:

1) аналіз внутрішнього маркетингового середовища та підведення підсумків діяльності санаторію за попередній період;

2) аналіз зовнішнього маркетингового мікро- та макро- середовища;

2) аналіз і прогноз розвитку визначеного в результаті маркетингових досліджень цільового ринку;

3) формулювання генеральної мети й завдань на наступний період,

4) вибір та обгрунтування маркетингової стратегії, визначення основних глобальних напрямків обраної маркетингової стратегії;

5) опис інструментарію й способів реалізації стратегічних цілей;

6) складання плану маркетингу та визначення основних маркетингових інструментів, розрахунок бюджету маркетингу;

7) попередня оцінка ефективності маркетингового плану, заходи щодо контролю за ходом його виконання.

Процес формування маркетингової стратегії дає змогу детально проаналізувати ситуацію на ринку курортних послуг, оцінити внутрішні можливості підприємства та сформувати маркетинговий план розвитку на довгостроковий період.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Куденко Н.В. Формування маркетингових стратегій росту /Н.В.Куденко, Т.С.Мельник // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2003. – №2. – С. 32-36.
2. Козлова М.В. Инновационные стратегии в системе управления качеством и конкурентоспособностью санаторно-курортных и гостинничных организаций / М.В. Козлова // Проблемы современной економики– 2007. – №1(21). – С. 70-77.
3. Сивкова С.В. Концептуальный подход к формированию механизма управления конкурентоспособностью санаторно-курортных организаций / С.В. Сивкова // Проблемы современной экономики. – 2006. – №1. – С.44 – 50.

| | | |
|---|---|---|
| ***226971*** | ***226980*** | ***226491*** |
| ***227127*** | ***227175*** | ***226526*** |
| ***227154*** | ***227189*** | ***226785*** |
| ***227157*** | ***227119*** | ***227031*** |
| ***227145*** | ***227240*** | ***227098*** |
| ***226825*** | ***226389*** | ***227212*** |
| ***226940*** | ***227087*** | ***227215*** |

## CONTENTS

## EKONOMIKA

### Banky a bankovní systém

**Валехзаде Т.С.** ЗАДЕЙСТВОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КРИТЕРИЕВ ЗНАЧИМОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ БАНКОВ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ ..... **3**

**Абдуллаева Б. А.** ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІН БАСҚАРУДАҒЫ ПОРТФЕЛЬ САПАСЫН ТАЛДАУ ..... **6**

**Лаговський В. В., Панченко М. В.** ВПЛИВ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ЇХ ПРИБУТКОВІСТЬ ..... **14**

**Левченко О.С.** ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ ..... **17**

### Zahraniční ekonomické aktivity

**Залесский Б.Л.** БЕЛАРУСЬ - КИТАЙ: АЛГОРИТМЫ СОПРЯЖЕНИЯ НАУЧНЫХ ПОТЕНЦИАЛОВ ..... **20**

### Finanční vztahy

**Поварова Ю.О., Мойсеенко К.Е.** ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ..... **23**

**Кенжебекова Ж.К.** ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РК ..... **26**

**Сарсенова А.Е., Исаков Г.Ж., Тлеугазыева М.** НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЙСТВУЮЩЕГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ..... **31**

**Исаева А.Т.** ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҰРАҚСЫЗДЫҚ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЖАНАМА САЛЫҚТАРДЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ОНЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ БАҒЫТТАРЫ ..... **39**

**Мукаметкалиева М.А.** ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТЕР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ АЙМАҚТАРДЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ РОЛІ ..... **43**

## Investiční aktivita a kapitálových trzích

**Aubakirova Zh.Y.,Abilda S.K.** THE SWOT-ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE HOUSING MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN ..... **49**

**Өмір А.Ж** КОРПОРАТИВТІК ОБЛИГАЦИЯЛАР НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ .. **53**

## Řízení lidských zdrojů

**Стрембіцька Л. Л.** ЗАГРОЗИ СОЦІАЛЬНІЙ СПРАВЕДЛИВОСТІ У СФЕРІ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ..... **58**

**Дузельбаева Г.Б. , Мухамедали Жазерке** КАДРЛАРДЫ ТИІМДІ БАСҚАРУ МЕН ОЛАРДЫ ДАЙЫНДАУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ ..... **62**

## Marketing a management

**Қажмұхан Д.Қ., Мартаев А.С., Жанұзақов Н.Б.** ЛИЗИНГ – КӘСІПКЕРЛІКТІҢ БІР САЛАСЫ РЕТІНДЕ..... **66**

**Паламарчук В.В., Зюкова І.О.** ЕВОЛЮЦІЯ РЕКЛАМИ..... **69**

**Ыдырыс Е.Ж.** ҚАРЖЫ МЕНЕДЖМЕНТІ МЕХАНИЗМІНІҢ ҚҰРЫЛЫМЫ.. **73**

**Анастасія Конюх** ОЦІНЮВАННЯ ВКЛАДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВЧЕНИХ У РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ ..... **77**

**Тулеубаева Ш.К.** DEVELOPMENT OF THE MARKET OF RESTAURANT BUSINESS SERVICE IN KAZAKHSTAN ..... **81**

**Тараненко І.В., Віннік О.В.** АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... **84**

**Тараненко І.В., Прибиткова Ю.М.** ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ ..... **88**

**CONTENTS** ..... **91**