Regional economy

Халатур С.М УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЄЮ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ **77**

Талапбаева Г.Е., Абдулла Улжан ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТІ БАСҚАРУ ТУРАЛЫ ТҮСІНІК ЖӘНЕ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ **80**

Бекешева Д.А., Тулеуова Ж. Е ҚАЗАҚСТАНДА ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ **83**

Aleksenko Vadim ,P`yanov Aleksandr MANAGEMENT ASPECTS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY **85**

Кайгородцев А.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НА ВОСТОКЕ КАЗАХСТАНА **91**

Залесский Б.Л. ВИТЕБСКАЯ ОБЛАСТЬ - ЛОДЗИНСКОЕ ВОЕВОДСТВО: ГЕОГРАФИЯ СВЯЗЕЙ РАСШИРЯЕТСЯ **94**

224324 *224397*
224526 *224575*
224361 *224341*
221961 *223717*
223697 *224223*
224181 *224311*
224259 *224315*
224326 *224359*
223602 *223462*
223739 *223716*
223887 *223807*
224111 *224260*
224191 *224316*
224236 *224379*

MATERIALS

OF THE XIII INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE

«SCIENCE WITHOUT BORDERS - 2017»

30 March -07 April , 2017

Volume 1

Economic science

SHEFFIELD
SCIENCE AND EDUCATION LTD
2017

SCIENCE AND EDUCATION LTD
Registered in ENGLAND & WALES Registered Number: 08878342
OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE,
SHEFFIELD, S YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the
XIII International scientific and practical Conference
«Science without borders - 2017»,Volume 1 : Economic science . Sheffield.
Science and education LTD -100 p.

Editor: Michael Wilson
Manager: William Jones
Technical worker: Daniel Brown

Materials of the XIII International scientific and practical conference, «Science without borders - 2017», 30 March -07 April , 2017 on Economic science .

For students, research workers.

Price 3 euro
ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors , 2017
© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2017

Грибович Н. В., Бєлова Т. Г. ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ДП ПАТ «ОБОЛОНЬ» «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА» **59**

Economy of industry

Талапбаева Г.Е., Манапова Назерке ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕНІ ДАМЫТУДА ИНДУСТРИЯЛАНДЫРУДЫҢ РӨЛІ МЕН НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ **62**

Logistics

Талапбаева Г.Е., Қоңыратбай Назерке ЛОГИСТИКАЛЫҚ ТІЗБЕК ЛОГИСТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕНІҢ ҚҰРАМДАС БӨЛІГІ РЕТІНДЕ..... **65**

Уманец Е.Ю., Копусь М.Н., Жуковская Л.Э. ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ **67**

Agricultural economics

Shubravska O.V. MODERN CHALLENGES OF UKRAINIAN AGRO-FOOD DEVELOPMENT **70**

Artjuhov S.O. AGRO-INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE **73**

Новікова Н.Л. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА .. **75**

Антонова И.И., Магомедов Ш.Г., Сумкин К.С. КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ..... **24**

Kuzmina Julia MANAGEMENT OF THE BUSINESS CAREER OF THE PERSONNEL OF THE ORGANIZATION **27**

Троян А.І., Відоня Данієл, Хмелевська Г.І., Коваленко О.М. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА..... **33**

Marketing and management

Миллер Т.Е., Сопка Я. С., Жуковская Л.Э. ЗНАЧЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. **36**

Токар В.В., Борисевич Є.Г. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЯКІСТЬ **39**

Яременко С.С., Рева О.В. ПЕРЕДУМОВИ ВИБОРУ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ КОМПАНІЇ «МОРЕ ПИВА» **43**

Волошина К.И. , Коляда А.А., Жуковская Л.Э. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ **46**

Боева С.С. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ..... **50**

Двоєглазова М.В., Стрижак К.В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОЕКТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИЦТВ **53**

Щебликіна І.О., Щебликіна З.В., Пономаренко Я.А. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ..... **56**

ECONOMIC SCIENCE

Banks and the banking system

Кулубекова А.Ж. ,Федяев К.А.
Кокшетауский университет имени Абая Мырзахметова

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «БАНКОВСКИЕ РЕСУРСЫ» И «РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ» КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Текущие условия функционирования рынка банковских услуг отличаются высоким уровнем неопределенности и непредсказуемости. Отсутствие четких тактических действий наблюдается у всех участников взаимоотношений, в том числе неопределенные предпочтения инвесторов, деноминация контрактных отношений, спонтанные действия регулятора, нестабильность финансовых индикаторов, ужесточение бюджетной политики на фоне реализации процедур секвестирования. Перечисленные условия фактически характеризуют «финансовую турбулентность» внешней среды, которая оказывает воздействие на внутреннюю среду банка, вызывая трудно предсказуемые структурные сдвиги. Своевременная реконфигурация конкурентного потенциала банка для реализации целевых ориентиров определяет возможность банка к адаптации в условиях неопределенности внешней среды.

Требования роста конкурентоспособности банковского функционирования в турбулентных условиях ухудшающейся макроэкономической конъюнктуры создают повышенный интерес к расширению границ ресурсных возможностей. Эффективность реализации элементов ресурсной политики банка в части планирования процесса формирования ресурсов и полноценного управления ими определяют длительность адаптационного периода к новым, постоянно меняющимся условиям экономики. Оптимально сбалансированная и стабильная ресурсная база банка позволяет в крайние сроки войти в русло полноценного функционирования в период новых экономических вызовов.

Интенсификация исследований в данной области предполагает постижение сущности и специфических особенностей ресурсов коммерческого банка, их количественные и качественные характеристики и черты, что в итоге позволит

определить направления совершенствования банковской деятельности по формированию и развитию ресурсного потенциала достойного роста конкурентоспособности.

Постижение сущности, видов и источников формирования банковских ресурсов подразумевает исследование трактовки данной экономической категории в отечественной и зарубежной литературе.

В современном экономическом словаре: «банковские ресурсы — разновидность, составная часть финансовых ресурсов, включающая собственные и привлеченные средства банков». [1]

В соответствии с финансово-кредитным словарем под банковскими ресурсами понимается «совокупность средств, находящихся в распоряжении банков и используемых ими для кредитных или других активных операций». [2]

Так, по мнению Жукова Е.Ф. банковские ресурсы формируются средствами пассивных операций: «с помощью пассивных операций банки формируют свои ресурсы. Суть их (пассивных операций) состоит в привлечении различных видов вкладов, получении кредитов от других банков, эмиссии собственных ценных бумаг, а также проведении иных операций, в результате которых увеличиваются банковские ресурсы. Основную часть ресурсов банков формируют привлеченные средства, которые покрывают до 90% всей потребности в денежных средствах для осуществления активных банковских операций. Особую форму банковских ресурсов представляют собственные средства (капитал) банка».[3]

В определении банковских ресурсов Лаврушина О.И. наблюдается выделение источников исследуемой категории и направлений их использования. «Совокупность собственных и привлеченных средств, имеющихся в его (банка) распоряжении и используемые для осуществления активных операций»[4].

Наиболее полное определение банковским ресурсам дано авторами учебника «Банковское дело» В.И. Колесниковым и Л.П. Кроливецкой: «к банковским ресурсам относятся собственные средства банков, заемные и привлеченные средства, совокупность которых используется для осуществления банком активных операций, то есть размещения мобилизованных ресурсов с целью получения дохода». [5]

Обобщая приведенные выше определения, можно отметить единство во взглядах исследователей, ассоциирующих банковские ресурсы только с финансовыми ресурсами банков в традиционном представлении, которые являются источником реализации активных операций с целью получения дохода.

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCE

Banks and the banking system

Кулубекова А.Ж., Федяев К.А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «БАНКОВСКИЕ РЕСУРСЫ» И «РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ» КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ **3**

Кулубеков М.Т., Базарбаев С.М. ОЦЕНКА ФАКТОРОВ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ЗАЁМЩИКА И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ **8**

Foreign economic activity

Ковальчук С. Я., Братчук В. Р. ОБЛІК МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТВАРИН **14**

Financial relations

Джрауова К.С САЛЫҚТЫҚ БАҚЫЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ **17**

Human resources management

Коноплева И.А., Коноплева В.С., Чигина А.С. ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ **20**

Международном экономическом форуме “Инновации. Инвестиции. Перспективы”, который пройдет в Витебске в мае 2017 года и где в рамках деловой программы, наряду с биржей деловых контактов “Перспективные научно-технические разработки и инновационное развитие региона” и международной научно-практической конференцией “Энергоресурсосбережение-2017”, будет работать секция “СЭЗ – как перспективная площадка для привлечения внешних инвестиций”.

Литература

1. Интервью Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Беларусь в Польше А. Аверьянова информационному агентству «БелТА» (1 марта 2017 г.) // [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://mfa.gov.by/press/smi/f247df4969db2386.html
2. Александр Лукашенко поздравил Президента Польши Анджея Дуду [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/aleksandr-lukashenko-pozdravil-prezidenta-polshi-andzheja-dudu-15671/
3. Витебская область и Лодзинское воеводство расширяют межрегиональное сотрудничество [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.belta.by/regions/view/vitebskaja-oblast-i-lodzinskoe-voevodstvo-rasshirjajut-mezhregionalnoe-sotrudnichestvo-239226-2017/
4. Создание совместного продукта позволит предприятиям Витебска и Лодзи успешно конкурировать – Мацкевич [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.belta.by/regions/view/sozdanie-sovmestnogo-produkta-pozvolit-predprijatijam-vitebska-i-lodzi-uspeshno-konkurirovat-matskevich-239246-2017/
5. Резиденты СЭЗ “Витебск” в 2016 году расширили географию экспортных поставок на 6 стран [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.belta.by/regions/view/rezidenty-sez-vitebsk-v-2016-godu-rasshirili-geografiju-eksportnyh-postavok-na-6-stran-233960-2017/

В эффективном управлении банковскими ресурсами прослеживается предпринимательская сущность банковской деятельности, которая выражается в рациональном формировании ресурсной базы и еѐ использовании на производство банковских продуктов, позволяющих обеспечить максимально возможную полезность для потребителей при соблюдении банком необходимого уровня ликвидности и риска.

В дополнение, стоит отметить взгляд Лаврушина О.И. на предпринимательскую сущность деятельности коммерческого банка.

«При всей условности понятие банка как предприятия может существовать, так как характеризует производительный характер его деятельности. Банк как специфическое предприятие производит продукт, существенно отличающийся от продукта сферы материального производства, он производит товар особого рода в виде денег, платѐжных средств». [6]

Коммерческий характер предпринимательской деятельности определяет оптимальные соотношения, установления целесообразных пропорций в количественных и качественных параметрах экономических ресурсов.

Ресурсы в составе труда, капитала и природы целесообразно определить как первичные. Они независимы друг от друга и допускают различное комбинирование в предпринимательской деятельности с приданием им в этих комбинациях различного удельного веса.

Такой взгляд позволяет ставить вопрос о достаточно широком перечне видов экономических ресурсов, необходимых для полноценной деятельности коммерческого банка, к таковым относятся: природные ресурсы, трудовые, финансовые ресурсы, капитальные средства, материальные ресурсы, научно-информационные ресурсы, личностные параметры предпринимателя, организационные параметры предпринимательской структуры.

С позиций банка как субъекта предпринимательской деятельности, ориентированной на производство товара особого рода, экономическими ресурсами являются те источники, которые конкретно необходимы для эффективного осуществления бизнес-процессов и оптимального решения хозяйственных задач.

Многообразие ресурсов вовлеченных и используемых в ежедневных операциях коммерческого банка, помимо финансовых ресурсов, очень велико, и которые в свою очередь заслуживают внимания и должны быть идентифицированы и детально изучены.

Для реализации цели исследования разновидностей ресурсов коммерческого банка, форм их проявления, свойств и факторов необходимо проработать их

классификацию, что позволит разграничить содержания понятий «банковские ресурсы» и «ресурсы коммерческого банка».

Наиболее важным является разделение ресурсов коммерческого банка по способу образования на собственные, заемные и привлеченные ресурсы. Собственные ресурсы банка представлены уставным акционерным капиталом, дополнительным капиталом, резервными фондами, нераспределѐнным чистым доходом прошлых лет. К привлеченным ресурсам коммерческого банка относятся депозиты до востребования, срочные депозиты, вклады населения, сертификаты, векселя, средства на корсчетах. В свою очередь заемные ресурсы (недепозитные привлеченные средства) характеризуют средства, которые банк получает в виде займов или путем продажи собственных долговых обязательств на денежном рынке.

Другим распространенным критерием классификации банковских ресурсов является вид субъекта взаимодействий. В соответствии с ним выделяют ресурсы частных лиц, ресурсы юридических лиц, ресурсы общественных организаций, ресурсы государственных органов и структур.

Не менее весовым критерием классификации ресурсов коммерческого банка является разделение их по форме формирования на финансовые, материальные и нематериальные ресурсы. Так финансовые ресурсы имеют денежную форму, материальные ресурсы представлены в материально-вещественной форме. В свою очередь нематериальные ресурсы не обладают ни денежной, ни материальной формой, однако используются в ежедневных бизнес-процессах банковского функционирования.

Коммерческий характер предпринимательской сущности банковской деятельности определяет оптимальные соотношения, установления целесообразных пропорций в количественных и качественных параметрах экономических ресурсов - такой взгляд позволяет ставить вопрос о достаточно широком перечне видов экономических ресурсов, необходимых коммерческому банку для эффективной реализации операционных бизнес-процессов и оптимального решения управленческих задач в целях повышения конкурентоспособности.

Ресурсы коммерческих банков представляют собой категорию, включающую совокупность банковских, трудовых, материальных и нематериальных ресурсов, имеющихся в распоряжении коммерческого банка и рационально им используемые для производства и реализации банковских продуктов.

Городокский район и город Опочно. Кроме того, протокол о намерениях по сотрудничеству подписали Ушачский район и муниципалитет Томашув-Мазовецки» [3].

Намерение у сторон одно – расширять торговые связи и наращивать взаимный товарооборот. Тем более, что участники подписанных документов обладают широким спектром перерабатывающих технологий в обувной, текстильной промышленности, мясомолочном производстве, в строительстве и деревообработке. Вот почему представители Витебщины уже предложили польским партнерам целый ряд проектов в сфере переработки молока, производства мясной продукции, детского питания, питьевой воды, по пошиву одежды, выращиванию льна и рапса. Кроме того, актуальными проектами международного сотрудничества для данного белорусского региона являются такие, как организация мусороперерабатывающих производств, строительство гидроэлектростанций и логистических центров, в том числе на базе витебского аэропорта.

В свою очередь, Лодзинское воеводство интересно белорусским партнерам тем, что этот польский регион специализируется на сельскохозяйственном производстве – молочной продукции, фруктов. Здесь активно развиваются промышленные предприятия. А само расположение воеводства на пересечении транспортных магистралей создает перспективную основу для совместного развития логистической инфраструктуры и совместного выхода на крупнейшие рынки стран Европейского и Евразийского экономического союзов. Но для успешной конкуренции на внешних ранках и получения весомого финансового результата сторонам надо углублять кооперацию и создавать совместные продукты с высокой добавленной стоимостью. Чтобы решить эту задачу, «совместно с польскими партнерами необходимо формировать единую технологическую цепочку: финансирование – создание инноваций – внедрение в производство» [4].

Хорошие условия для этого польскому бизнесу может предоставить свободная экономическая зона “Витебск”, где на начало 2017 года действовало уже 36 предприятий с капиталом из 14 стран в таких сферах, как машиностроение, электроника, ветеринария, химическая, топливная, пищевая, легкая промышленности. К тому же «в 2016 году администрация СЭЗ заключила 6 соглашений о сотрудничестве с иностранными организациями, имеющими возможность содействовать в поиске потенциальных инвесторов, в том числе Люблинским клубом бизнеса и Лодзинским агентством регионального развития (Польша)» [5]. Конкретная работа по расширению белорусско-польского межрегионального сотрудничества, судя по всему, будет продолжена на 6-м

Залесский Б.Л.
Белорусский государственный университет

ВИТЕБСКАЯ ОБЛАСТЬ – ЛОДЗИНСКОЕ ВОЕВОДСТВО: ГЕОГРАФИЯ СВЯЗЕЙ РАСШИРЯЕТСЯ

В начале марта 2017 года исполнилось 25 лет с момента установления дипломатических отношений между Беларусью и Польшей, характерной тенденцией последнего времени которых стала заметная активизация диалога не только на уровне руководства правительств и парламентов двух стран, но и на уровне конкретных регионов. Ведь в основе их взаимодействия лежит, как правило, прагматическая составляющая в виде торгово-экономического сотрудничества, реализации совместных инвестиционных проектов, широкой производственной кооперации. Цифры свидетельствуют о том, что «за 25 лет дипотношений подписано 83 договора о партнерских отношениях и сотрудничестве и 3 соглашения о намерении сотрудничества между различными городами и регионами Беларуси и Польши» [1]. И сегодня можно отметить весьма тесное взаимодействие Гродненской области с Подляским воеводством, Брестской области с Люблинским воеводством, Могилевской области с Куявско-Поморским воеводством, Гомельской области с Любусским воеводством. Судя по всему, на качественно новый уровень сотрудничества собирается вывести свои партнерские связи с Лодзинским воеводством и Витебская область.

Соглашение о партнерстве они подписали еще в 2009 году. Но опыт реализации этого документа показал, что до последнего времени стороны, взаимодействуя друг с другом, все-таки преимущественно ориентировались на культурный обмен. Сегодня же для белорусско-польских связей характерно стремление развивать контакты во всех сферах с прицелом на расширение «прагматичного и конструктивного сотрудничества в интересах народов Беларуси и Польши» [2]. Вот почему абсолютно своевременным и весьма обнадеживающим выглядит состоявшееся в марте 2017 года подписание сразу пяти соглашений о сотрудничестве между районами Витебской области и муниципалитетами Лодзинского воеводства. «Развивать партнерские связи в торгово-экономической, социальной и культурной сферах будут Витебский район и муниципалитет Гомунице, Сенненский и Гощанув, Шумилинский и Макув, Полоцкий и Згеж,

Принимая во внимание принцип оптимального формирования и рационального использования ресурсной базы коммерческими банками, стоит отметить, что наряду с необходимостью определения достаточности текущих и доступности стратегических ресурсов, является также важной процедура оценки возможностей применения этих ресурсов и их перспективного развития. Направления расширения и воспроизводства источников ресурсов определяет категория ресурсного потенциала, направленная на оценку возможностей будущего развития коммерческого банка.

Обобщая выше сказанное, можно считать, что ресурсный потенциал и его эффективное комплексное использование – залог успешного развития коммерческого банка.

Таким образом, ресурсный потенциал коммерческого банка обладает как минимум двумя сущностными особенностями, которые проявляются во временных и качественных характеристиках, что стоит учитывать при исследовании структуры и состава источников оптимального формирования ресурсной базы коммерческого банка в условиях конкуренции, что определяет дальнейшее направление исследования.

Литература

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь/ Б.А. Райзберг, Л. Ш.Лозовский, Е. Б.Стародубцева.- 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. С.26.
2. Грязнова А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / А.Г. Грязнова.М.: Финансы и статистика, 2002. С.43.
3. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Е.Ф.Жуков, Л.М.Максимова, О.М.Маркова и др. / Под ред.проф. Е.Ф.Жукова.М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. С.115-116.
4. Банковское дело: Учебник. –2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. О.И.Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2000.С.68.
5. Банковское дело / Под ред. В.Н. Колесникова, Л.П. Кроликовецкой. М.: Финансы и статистика, 2000. С .46.
6. Лаврушин О.И. Банковское дело.М.:КноРус,2009.С.11-15.

Кулубеков М.Т., Базарбаев С.М.
Кокшетауский университет имени Абая Мырзахметова

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ЗАЁМЩИКА И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Кредитоспособность корпоративного заёмщика как способность его в срок и полностью рассчитаться со своими долговыми обязательствами, зависит от множества факторов. Поэтому для потенциального кредитора важно выявление этих факторов и анализ их динамики с исследованием причин и обстоятельств, влияющих на кредитоспособность корпоративного заёмщика, которые могут быть осуществлены только при условии наличия или возможности получения соответствующей информации о бизнесе предприятия-заёмщика, его деловой репутации, его партнёрах и т.п.

Для банка, как кредитора, важно в каждом отдельном случае определить степень риска, который он готов взять на себя, кредитуя того или иного заёмщика, размер ссуды и условия ее предоставления, оптимальные для каждого конкретного случая[1]. Необходимо также оценить эффективность использования корпоративным заёмщиком кредитных ресурсов и осуществить текущую оценку его финансового состояния, спрогнозировав его изменение после предоставления ссуды. Кроме того, необходимо проводить текущий контроль соблюдения заёмщиком требований в отношении показателей его финансового состояния и проанализировать целесообразность и результативность принимаемых менеджментом решений по достижению и поддержанию на приемлемом уровне кредитоспособности заёмщика в течение всего срока действия кредитного договора. Не менее важным является анализ достаточности и надёжности предоставленного заёмщиком обеспечения возвратности ссуды. Изучение всех этих факторов даёт обоснованную оценку возможности заёмщика вернуть предоставленные ему ресурсы [2].

Существует ряд критериев кредитоспособности корпоративного клиента, которые были выработаны мировой и отечественной практикой. К таким критериям можно отнести:

увеличился с 65 % в 2014 г. до 82 % в 2015 г., а на объектах производственного назначения соответственно уменьшился с 35 до 18 %.

Коэффициент обновления основных фондов, то есть отношение стоимости введенных за год основных фондов к их наличию на конец года, в 2014 г. увеличился (в сопоставимых ценах) по сравнению с уровнем 2013 г. с 11 до 13 %, а коэффициент ликвидации, то есть доля ликвидированных за год основных фондов в их наличии на начало года – с 6 до 16 %. Степень износа основных фондов в строительстве к концу 2014 г. уменьшилась по сравнению с уровнем 2013 г. с 49 до 48 %. Из приведенных данных видно, что регионе наблюдается повышение объемов строительной деятельности. При этом повышаются требования к качеству строительной продукции и услуг, а предприятия пытаются достичь абсолютного качества, что требует от них неослабного внимания к совершенствованию всех элементов производства.

Основными факторами, ограничивающими производственную деятельность строительных организаций ВКО являются:

– высокий уровень налогов (на данный фактор указывают 59 % руководителей);

– неплатежеспособность заказчиков (58 %);

– высокая стоимость материалов, конструкций и изделий (46 %);

– конкуренция со стороны других фирм (29 %);

– недостаток квалифицированных рабочих (21 %);

– нехватка и изношенность строительных машин и механизмов (14 %).

В 2015 г. в основной капитал экономики и социальной сферы Восточно-Казахстанской области (ВКО) было инвестировано 24278,4 млн. тенге, что в сопоставимой оценке на 54,7 % превышает уровень 2014 г.

Структура капиталовложений по видам основных фондов выгладит следующим образом: инвестиции в машины, оборудования, инструмент, инвентарь – 36,9%; в здания (кроме жилых) и сооружения – 33,6 %; в жилые здания – 20 %; прочие капитальные вложения – 9,5 %.

Отраслевая направленность инвестиционных потоков свидетельствует о том, что лидерами в области капиталовложений являются: транспорт и связь, промышленность, сельское хозяйство, здравоохранение и предоставление социальных услуг. Меньшая доля инвестиций направляется в сферу торговли, образования и в строительство.

В строительном комплексе Восточного Казахстана по состоянию на 1 апреля 2016 г. насчитывалось 1488 организаций, что составляет 6,39 % от общего числа хозяйствующих субъектов, учтенных в Статистическом регистре области. Это на 4,1 % меньше, чем на аналогичную дату предыдущего года.

При этом в связи с реорганизацией крупных государственных предприятий и созданием на их базе нескольких мелких предприятий количество частных строительных организаций составляет в настоящее время 1374 ед. (92,3 %), государственных и муниципальных – 66, смешанной формы собственности – 21. В результате такой реорганизации удельный вес предприятий малого бизнеса с численностью до 100 человек составляет 96,6 % от общем количестве организаций строительного комплекса.

Объем подрядных работ составил в 2015 г. 9542,0 млн. тенге, что (в сопоставимых ценах) на 11,1 % уровень 2014 г. В свою очередь в 2014 г. произошло уменьшение объема работ по сравнению с 2013 г. на 5,3 %.

В 2015 г. наибольший объем подрядных работ был выполнен строительными организациями с частной формой собственности – 86,2 %. На долю государственных организаций приходится 4,9 % общего объема подрядных работ, муниципальных – 1,7 %, смешанной формы собственности – 1,9 %, общественной – 4,8 %, иностранной – 0,3 %.

За последние годы в строительном комплексе ВКО изменилась структура работ, происходит переориентация деятельности строительных предприятий с производственного строительства на непроизводственное. Так удельный вес строительно-монтажных работ, выполненных на объектах социальной сферы,

характеристику клиента, способность заимствовать средства, способность зарабатывать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга, капитал, качество обеспечения кредита в различной форме, дающее право кредитору использовать имущество заёмщика или денежные средства его гарантов для покрытия ущерба при невозврате ссуды, условия, в которых совершается кредитная сделка, контроль соответствия характера ссуды стандартам банка и органов надзора и законодательной основой деятельности заёмщика.

Под характеристикой корпоративного клиента понимается его репутация как юридического лица и репутация его менеджеров, степень ответственности клиента за погашение долга, чёткость его представления о цели кредита, а также соответствие ссуды кредитной политике банка. Репутация клиента как юридического лица складывается из таких факторов, как длительность его функционирования в данной сфере, соответствие его экономических показателей средним по отрасли, кредитной истории, а также репутации его партнёров. Под репутацией корпоративного заёмщика по отношению к кредитной сделке также понимают готовность и желание вернуть кредит и выполнить все обязательства, вытекающие из условий кредитного договора. Репутация менеджеров оценивается на основе их профессионализма, моральных качеств, образования, личного финансового и семейного положения, результатов взаимоотношения руководимых ими структур с банком. Хорошая репутация, как правило, предполагает такие качества, как честность, порядочность и прилежание, но определить её достаточно сложно.

Способность заимствовать средства подразумевает наличие у клиента права на подачу заявки на кредит, подписи кредитного договора или ведения переговоров, другими словами наличие определённых полномочий у представителя предприятия или фирмы. Подписание договора неуполномоченным или недееспособным лицом означает большую вероятность потерь для банка.

Способность зарабатывать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности является одним из основных критериев кредитоспособности клиента. Для её оценки целесообразно ориентироваться на ликвидность баланса, эффективность деятельности заёмщика, а также его денежные потоки. Когда кредит погашается за счёт дохода, важно оценить способность заёмщика заработать средства, достаточные для погашения кредита. Долги погашают за

счёт четырех источников средств: доход, продажа активов, продажа акций и полученные кредиты у другого кредитора.

Кредит можно возместить путём продажи активов заёмщика, переданных кредитору в качестве обеспечения, но банки обычно избегают использования этого метода, в связи с тем, что он может оказаться дорогостоящим, отнимать много времени и повредить репутации банка [3].

Способность предприятия получать доход определяется всеми факторами, которые воздействуют на объём продаж, продажные цены, издержки и расходы производства и продаж. К ним относится: местоположение фирмы, качество её товаров и услуг, эффективность рекламы, острота конкуренции, наличие и стоимость сырья, квалификация и моральные качества работников, а также качество управления предприятием. С точки зрения банков, качество управления предприятием является решающим фактором способности получать доход, так как именно эффективное руководство обеспечивает способность увидеть новые возможности и воспользоваться ими, своевременно перестроить производство в соответствии с изменением спроса на продукцию предприятия, заменять неэффективные методы производства эффективными, производить товары и услуги, которые пользуются успехом у покупателей благодаря их качеству или цене. Для кредитора очень важна возможность оценить руководителей предприятия, но сделать это чрезвычайно сложно.

Другим основным критерием кредитоспособности корпоративного клиента является его капитал, а именно: его достаточность и степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию. Степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию свидетельствует о распределении риска между банком и заёмщиком[4]. Чем большая доля вложений собственного капитала заёмщика в производство продукции (или другой объект кредитования), тем в большей степени растёт заинтересованность заёмщика в тщательном отслеживании факторов кредитного риска.

Обеспечение кредита понимается как стоимость активов заёмщика, а также как конкретный вторичный источник погашения долга (поручительство, залог, гарантия, страхование), предусмотренный в кредитном договоре. Качество залога, надёжность поручителя, гаранта и страхователя особенно важны при недостаточном денежном потоке у клиента банка, проблемах с достаточностью капитала или ликвидностью баланса. Величина обеспечения нередко является одним из решающих моментов при определении суммы

Кайгородцев А.А.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НА ВОСТОКЕ КАЗАХСТАНА

Строительный комплекс представляет собой совокупность подрядных и специализированных строительных организаций, предприятий промышленности строительных материалов и строительной индустрии, механизации и транспорта, проектных, изыскательских и научно-исследовательских организаций, учебных заведений, инжиниринговых, консалтинговых, управленческих и др. формирований, специализирующихся в области строительства, включая отраслевые органы управления строительством, а также отраслевые общественные организации.

Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей и во многом определяет решение социальных, экономических и технических направлений развития всей экономики Восточного Казахстана. От состояния строительного комплекса зависят темпы и эффективность структурной перестройки всех отраслей региональной экономики.

Уровень развития строительной отрасли зависит от следующих факторов: а) обеспеченность предприятий строительного комплекса материально-техническими ресурсами; б) наличие и концентрация в регионе трудовых ресурсов, в) имеющийся кадровый потенциал предприятий комплекса; г) наличие инвестиционных и информационных потоков; – уровень развития промышленной и социальных сферы и их инфраструктуры; д) удельный вес строительного комплекса региона в объеме производства строительного комплекса Казахстана; е) уровень экономической устойчивости, стабильности и надежности функционирования предприятий строительного комплекса и т.п.

Восточно-Казахстанская область располагает значительным природным и технологическим потенциалом для производства строительных материалов (кирпича, монолитного и сборного железобетона, керамзита, асбестоцемента, и т.п.), что создает предпосылки для успешного развития и функционирования предприятий строительной отрасли.

2. Aron, R. (1956) Le développement de la société industrielle et la stratification sociale. Paris, Centre de Documentation universitaire, 1956. 239 p.
3. Bell, D. (1973) The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. New York: Basic Book. 507 p.
4. Rostow, W. (1962) The process of economic growth. New York: Norton & Company. 285 p.
5. Toffler, A. (1991) The Third Wave: The Classic Study of Tomorrow. New York: Bantam Books. 780 p.
6. Vizgalov, D. (2010) Marketing goroda [Marketing of the city]. – M.: Fond «Institut ekonomiki goroda», 2010. 110 p.
7. The Higher School of Economics predicted the de-industrialization of Russia. Retrieved from: http: //www.finanz.ru/novosti/aktsii/vshe-predskazala-deindustrializaciyu-rossii- (reference date 10.03.2017)
8. Sachuk, T. (2009) Territorial'nyy marketing [Territorial marketing]. St. Petersburg: Piter. 368 p.
9. Pankrukhin, A. (2010) Marketing territoriy [Territorial Marketing]. St. Petersburg: Piter. 416 p.

кредита, которую банк готов предоставить предприятию. Тем не менее для банка-кредитора предпочтительней, чтобы ссуды возмещались за счет дохода заёмщика..

Условиями, в которых совершается кредитная сделка, являются текущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли, а также политические факторы

Основной целью анализа кредитоспособности корпоративного заемщика является определение способности и готовности заёмщика вернуть

запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Банк в каждом отдельном случае должен определить степень риска, который он сможет взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

В связи с этим в банковской практике не существует единой стандартизированной системы оценки кредитоспособности корпоративного заемщика. Многообразие подходов к оценке, присутствующее в мировой и отечественной банковской практике определяется различной степенью доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности, особенностями индивидуальной культуры кредитования и исторически сложившейся практикой оценки кредитоспособности.

Для наиболее точной оценки кредитоспособности корпоративного заемщика, банку нужно собрать колоссальный объём информации. Источниками данной информации могут служить:

переговоры непосредственно с заявителем;

инспекция на месте;

внешние источники;

анализ финансовых отчётов и документации[5].

В соответствии с распространённой банковской практикой корпоративный заёмщик должен предоставить в банк следующие документы:

Юридические документы, которые включают учредительные документы, карточку с образцами подписей и печати, заверенные нотариально, документ о назначении на должность лица, уполномоченного подписывать кредитный договор и его паспортные данные.

Бухгалтерский баланс, заверенный налоговой инспекцией за две или три последние отчётные периода (квартала) и пояснительная записка к нему, расшифровки отдельных статей бухгалтерского баланса.

Копии выписок из расчётного и валютных счетов предприятия на начало месяца по крупнейшим поступлениям в течение указанных месяцев.

По состоянию на дату поступления запроса на кредит справка о полученных кредитах с приложением копий кредитных договоров.

Письмо – ходатайство о предоставлении кредита (на бланке организации с исходящим номером) с краткой информацией о предприятии и его деятельности, основных партнёрах и перспективах развития.

Очень важно убедиться в том, что заёмщик в состоянии вовремя расплачиваться с другими кредиторами, например, поставщиками в период действия кредитного договора с тем, чтобы сальдо таких расчётов оставалось положительным. Данные баланса отражают состояние на определённую (отчётную) дату. В случае, если дата заявки на ссуду не совпадает с отчётной датой, то фактическая задолженность заёмщика по банковским кредитам, как правило, не совпадает с данными баланса. В этом случае необходимо наличие специальной справка обо всех непогашенных на момент запроса банковских кредитах с приложением копии кредитных договоров. При оценке кредитоспособности предприятия-заёмщика важным позитивным фактором является имеющийся опыт кредитования данного заёмщика банком, на основании которого возможно судить о перспективах погашения запрашиваемого в настоящий момент кредита. Если запрашиваемый кредит является очередным в ряде предыдущих, своевременно погашенных кредитов, то при приёме заявки от данного заёмщика он может не представлять в банк свои юридические документы, но с обязательным уведомлением банка о всех внесенных в них изменениях.

Кредитоспособность корпоративного заёмщика, как нами указывалось, зависит от многих факторов, что уже свидетельствует о наличии неопределённости при её оценке, поэтому каждый фактор, должен быть оценен и рассчитан. К этому следует добавить необходимость определения относительного «веса» каждого отдельного фактора для состояния кредитоспособности корпоративного заемщика, что является не менее трудным. Еще одной сложностью является определение перспектив изменений всех тех факторов, причин и обстоятельств, которые будут определять

prosperity of the region as a whole. Regional marketing of the region can be carried out in the form of marketing of land, housing, areas of economic development, investment, tourism marketing, etc. [8, p. 169]. One of the main goals of regional marketing is to communicate information about the region as a place for an efficient and prosperous business. All this is carried out by the regional chambers of commerce and industry of the regions, their tourism ministries, various organizations, etc.

In the role of one of the tools of regional management can be the strategy of branding the territory. Territorial branding is a strategy to increase the competitiveness of cities, regions, states, in order to conquer foreign markets, attract investors, tourists, new residents, skilled migrants, through the formation of a favorable image [9, p. 234]. The object of branding is a specific territory – a city or rural municipality, region, country. The formation of a favorable image of the region today is simply necessary, because it can serve as a lever for attracting “lost” investors, as a result of imposing economic sanctions against Russia. Touching upon the branding problem of the territory, it should also be noted that it can play a key role in economic development, both in individual subjects of the Russian Federation and throughout the country, by increasing the inflow of foreign investments into various spheres of the economy. These investments are able to solve the problem of not mastering the vast expanses of our country, since solving this problem purely by our efforts will take quite a lot of time and money, which also need to be spent on other areas.

Thus, the economic development of the regions is a complex process, with its shortcomings, which is a complex system of various activities, the goal of which is the implementation of long-term objectives of the socio-economic development of the subjects of the state and it’s overall. All this suggests that the process of solving the problems of the economic development of the regions should be carried out taking into account the rational contribution of the forces of the state and the regions themselves, directly. In order to solve this problem, it is necessary to conduct effective diagnostics of the current level of development of the region for making the necessary corrective management decisions in the strategy of its development.

References

1. Morozova, T. (2015) Gosudarstvennoye regulirovaniye ekonomiki i sotsial'nyy kompleks [State regulation of the economy and the social complex]. Moskva: Yuniti. 287 p.

cyclic algorithm for strategic planning of the development of the region is presented in accordance with Figure 1.

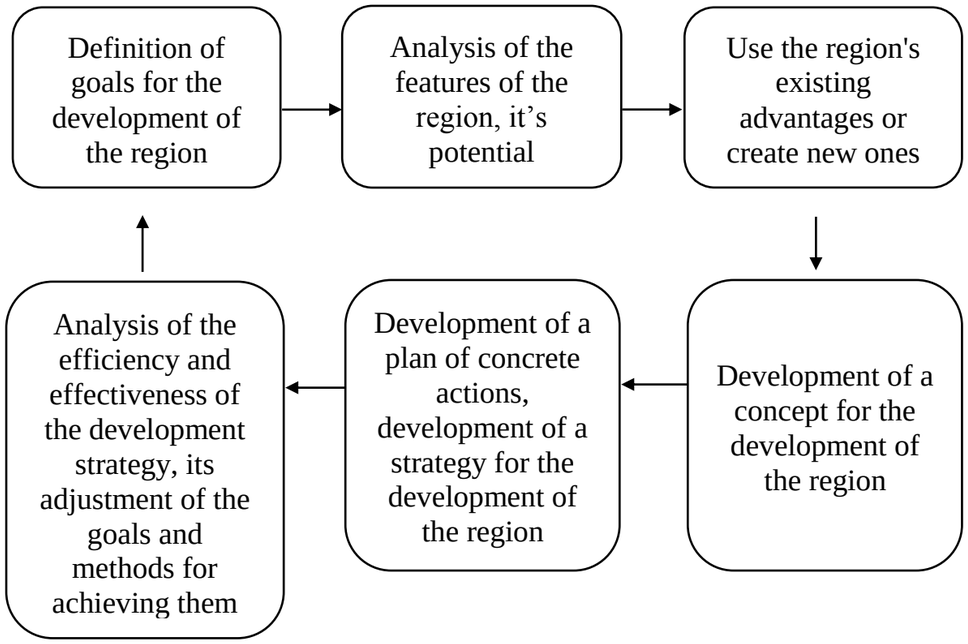

Figure 1 – The cyclic algorithm for strategic planning of the development of the region

To date, the strategic planning of the regions is presented in the form of a large number of state programs for the development of the subjects of the Russian Federation. These programs are aimed at overcoming the crisis, improving the well-being of residents, developing education, creating new jobs, updating the entire structure of production, developing the existing ones. For example, the state programs of the Stavropol Territory for 2016 – 2021. Include such areas as: the development of agriculture, the development of the sphere of labor and employment, the development of education, the development of culture and the tourist and recreational complex of the region, the development of health care, and the social protection of citizens.

Regional marketing is one of the most successful concepts of modern management. Most of the methods of marketing today are actively developing and being developed in the framework of regional marketing, which is carried out by state bodies of regional management. Under the notion of “regional marketing” is a system of bringing to the region absolutely new economic agents that contribute to the

кредитоспособность заёмщика в предстоящий период. Очень важно правильно спрогнозировать способность заёмщика погасить ссудную задолженность в будущем, что зачастую является затруднительным делом для банка.

Факторы, которые не поддаются измерению и оценке, также вызывают дополнительные сложности в определении кредитоспособности заёмщика: морального облика лиц, принимающих решения (владельцев предприятия-заемщика или его топ-менеджеров), деловой репутации предприятия-заёмщика, поскольку все выводы относительно данных факторов всегда считаются субъективными.

Для обоснования оценки кредитоспособности корпоративного заёмщика, кроме информации, имеющей количественное выражение, необходима экспертная оценка качественных характеристик, таких как: качество корпоративного управления, стабильная структура собственности, оценка риска судебного преследования, стабильность условий функционирования производственно-хозяйственной деятельности.

Для анализа кредитоспособности корпоративного заёмщика важны также сведения о поведении заёмщика по отношению к банку кредитору по поводу использования и возврата ссуды, а также выплаты процентов по ссуде в предыдущих сделках.

Литература

1. Банковские риски. Учебное пособие. Под ред. проф. Лаврушина О.И. и проф. Валенцевой Н.И. М.: Кнорус. 2013.
2. Банковское дело. Учебник / под ред. О.И. Лаврушина; 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2013.
3. Жарковская Е.П., Арендс И.О.Банковское дело. Курс лекций. М.: ОМЕГА-Л. 2004.
4. Банковское дело: управление и технологии. Учебник./ под ред. проф. Тавасиева А.М. М: ЮНИТИ. 2001.
5. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

Foreign economic activity

Ковальчук С. Я., Братчук В. Р.
Вінницький національний аграрний університет

ОБЛІК МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТВАРИН

На практиці у власників тварин доволі виникає необхідність перевозити тварин з однієї місцевості до іншої за допомогою використання транспортної системи.

Відповідно до ст. 21 Закону України «Про транспорт», єдину транспортну систему України становить транспорт загального користування, промисловий залізничний транспорт, відомчий транспорт, трубопровідний транспорт, шляхи сполучення загального користування.

Перевезення тварин через державний кордон здійснюється з урахуванням вимог, установлених Законом України "Про ветеринарну медицину", Митним кодексом України, та відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 25 липня 2007 р. №953 [1].

Якщо особа бажає перевезти тварину за кордон, необхідно врахувати законодавство країни, у яку ввозиться тварина. Якщо зібрати воєдино зазначені вимоги, то власник тварини, який ввозить тварину України в країну ЄС повинен виконати такі умови:

- зареєструвати тварину за місцем утримання;
- провести процедуру електронної ідентифікації, яка проводиться шляхом вживлення під шкіру тварини мікрочіпу, який повинен відповідати встановленим стандартам;
- мати ветеринарний паспорт міжнародного зразка;
- провести вакцинацію проти сказу [3].

В Польщі при ввезенні сільськогосподарських тварин потрібно видане (не пізніше, ніж за 7 днів до поїздки) офіційним ветеринарним представником країни вивезення свідоцтво, яке запевняє, що тварина здорова.

При перевезенні сільськогосподарських тварин в Німеччину необхідне Дійсне свідоцтво про проведення щеплень з дійсною відміткою про проведення

output decline is 14 – 17.5 %, and in other manufactures (including furniture industry) – 25.7 %" [7]. This is an indication that today the main factor of development is not production and rational use of them.

Simultaneously with the process of de-industrialization in Russia, there is an increase in the share of services, trade, and financial institutions. This process is typical for the post-industrial stage of the development of society. The evaluation of postindustrial trends makes it possible to identify the most advantageous factors of the economic development of the regions. These factors include: the level of development of social and leisure infrastructure, the level of professional qualifications of people; Information and management technologies.

The administration of many regions in the process of carrying out its activities, which is aimed at the economic development of the region, begins to master completely new management technologies:

1) Instruments of regional industrial policy, which include a wide range of methods for attracting investments;

2) Methods of strategic planning for the development of the region;

3) Methods of regional marketing and methods of "promotion" of regions and cities;

4) Application of best practices of other regions and cities.

On the basis of all this, it can be argued that the economic well-being of Russia's regions is based not only on the initial advantages, such as geographical position, the presence of a large number of natural resources, but also the qualitative management of their socio-economic development.

For effective development of regions, it is necessary to use all modern methods of regional management: strategic planning, regional marketing, etc. Today the main factor of success in effective management of regional development is the level of qualification of the staff of the regional administration, as well as effective use of the intellectual potential of regional development consultants.

The planning strategy of the region is a set of techniques that enable us to determine the main development goals, analyze the entire development potential of the region, which contains various advantages (features of the region that distinguish it from others). On the basis of all this, a development concept and a plan of concrete actions are developed, which is further analyzed for efficiency and effectiveness. The

The theory of pre-industrial, industrial and post-industrial (information) development of the society of Raymond Aron [1], Daniel Bell [3], William Rostow [4] and Alvin Toffler [5] can be used to effectively analyze the level of regional development and further develop strategies for the economic development of regions. These concepts suggest that economic development overcomes three stages: agrarian, industrial and post-industrial (information). The concepts of theories of the stages of growth make it possible to assess the background and prospects for the economic development of a city or region. Because, only having analyzed the dominant type, for example, of the city's branches, it is possible to reveal various features of managing its economic development.

So industrial cities have different laws, which are determined by the place of the leading sectors in the economy. In such a city, the leading industry creates jobs, and the rest of the infrastructure is more engaged in servicing the main production. In such conditions, cities with a mono-industry structure are very often formed. Here one or several enterprises belonging to the same industry determine the entire state of the economy, as well as the social sphere of the city.

A completely different situation develops in post-industrial cities or regions, where the level of development of the service sector (urban infrastructure: the degree of development of roads, communications, housing, and entertainment, the level of crime and the city's provision with qualified personnel) is the main sector of the economy, which determines their well-being. . This is what determines the potential for the effective development of a postindustrial city, as well as the ability of the infrastructure to accept completely new types of business, new people, quickly and effectively adapt to new changing conditions [6, p. 41].

In Russia, there are two processes – de-industrialization and the growth of the share of the service sector in the economy. These two processes are the opposite. Deindustrialization assumes a simultaneous decrease in the share of processing industries and the strengthening of extractive industries. This process is partly forced, and it is mostly negative from the point of view of the development of the state economy, therefore the sector of manufacturing industries with a high share of added value is narrowing. “The decline in processing industries reached 2.2 %, and the total output volumes returned to the levels of 5 years ago, almost repeating the lows of the end of last year. And only in the food and chemical industry, producing slightly more than 13 % of the industrial output, the output in July 2016 exceeded the pre-crisis level. In metallurgy, production of vehicles, electrical equipment and building materials,

щеплення проти сказу, зробленої не раніше ніж за 30 днів до перетину кордону, і не пізніше, ніж за 12 місяців до перетину кордону (запис про щеплення повинен супроводжуватися перекладом на німецьку мову) [2].

Перевезення тварин залізничним транспортом поділяють на три види: перевезення тварин у ручній поклажі, перевезення тварин у багажу, перевезення тварин вантажем. Слід звернути увагу, що порядок перевезення тварин різниться в залежності від виду сполучення.

Перевезення тварин авіаційним транспортом додатково регламентується порядками та Правилами перевезень тварин, які різняться в залежності від авіакомпанії, яка є перевізником. У пасажирському салоні повітряного судна дозволяється перевозити службових собак у супроводі кінолога; собак-поводирів для сліпих і глухих пасажирів за умови, що на тваринах є нашийник і намордник. Натомість остаточне перевезення тварини в літаку слід погоджувати з авіакомпанією[1].

Перевезення сільськогосподарських тварин автомобільним транспортом здійснюється з дотриманням таких вимог:

- поросятам, телятам, ягнятам, козлятам і лошатам, що не відлучені від матері і отримують молочний корм, надається після дев’ятигодинного перевезення час для відпочинку (не менше однієї години), зокрема для їх напування і годування.

- максимальний строк перевезення свиней становить 24 години за умови забезпечення постійного доступу до води та можливості лежати або стояти в їх природному положенні.

Перевезення тварин морським транспортом здійснюється спеціальними, вантажними та вантажопасажирськими суднами. Судна для перевезення худоби або судна для перевезення морських контейнерів з домашніми конями і великою рогатою худобою, вівцями, козами або свинями протягом часу, що перевищує 24 годин, повинні на момент відправлення містити достатню кількість підстилки, а також їжі та води, щоб задовольнити мінімальні денні потреби в них. [3].

В обліку основним документом при продажу тварин, птиці і кролів є Товарно-транспортна накладна на перевезення тварин (ф.№ ТНСГ-5). У ній заповнюють такі реквізити: вид тварин і птиці, вік, вікова група, вантажовідправник і вантажоодержувач. Дані по великій рогатій худобі записують на підставі зважування кожної голови в додаток до Товарно-

транспортної накладної на перевезення тварин (ф.№ ТНСГ-5). По свинях, вівцях і кролях облік ведуть за окремими групами з однаковою вгодованістю.

Також слід звернути увагу на можливу наявність заборон щодо ввезення певних видів тварин до країн ЄС. Окремою вимогою може бути поміщення тварини на карантин, строк якого різниться в залежності від держави[1].

Отже, при перевезенні сільськогосподарських тварин за кордон за правилами ЄС необхідно мати свідоцтво про їх стан здоров'я з відміткою про вакцинацію проти сказу та інші необхідні щеплення, а самі тварини повинні бути підписані електронним ідентифікатором (помічені маркованими мікрочіпами). На кордоні також потрібно буде заповнити декларацію про вивезення сільськогосподарських тварин. Перевезення тварин через кордон можливе у визначених пунктах пропуску.

Література:

1. Луц Д.М. Первезення тварин:цивільно-правовий аспект/ Д.М. Луц //Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.-2014.-№12.-том 2.- С.21-24.
2. ММКП «Центр контролю за тваринами». Правила перевезення тварин через кордон. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://controlanimals.jimdo.com/головна/правила-перевезення-тварин-через-кордон/
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил транспортування тварин» від 16.11.2011 р. №1402. - С.12-18.

Aleksenko Vadim
Student direction training "State and municipal management"
P'yanov Aleksandr
PhD in Sociology, Assistant Professor
North-Caucasian Federal University, Russia

MANAGEMENT ASPECTS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

The strategy of economic development of the regions is a complex system of various measures aimed at realizing the long-term objectives of the country's social and economic development, taking into account the rational contribution of the regions to the process of solving these tasks. The rational contribution of the regions is determined by the real prerequisites and limitations of their development. Over time, the regional economic development strategy may change. The reason for this is the socio-economic and political orientation of the state at a certain stage of economic development, which is formed on the basis of a complex system of conditions, as well as factors that influence the target setting of the development of society. The implementation of socio-economic policy includes the relationship of the federal center with the subjects of the state and foreign economic interaction with other states.

The transformation of the entire system of property relations and market reforms did not lead to a more effective management and production growth. Adopted by the "state" model of market reforms, it was simply not able to ensure a stable socio-economic development of the state and its subjects. Many instruments of a market economy are still not fully used in economic practice. Therefore, the search for effective forms and methods of strategic management of social and economic development of Russian regions is still topical.

Today, the Russian economy is strengthening the same trends of modern economic development that are characteristic of emerging economies, namely: globalization, the active development of the service sector, the formation of a post-industrial society and its full informatization, the active development of various network communication forms, etc. All this predetermines the need Search for new ways of regional development [1].

бәсекелестік ортаны құру, қоғамның орташа табы ретінде меншік иелерінің бұқаралық тобын қалыптастыру көзделген.
Біздің Қазақстан жағдайында мемлекеттік қолдау тек қана пайдаға салынатын салық жеңілдігі ғана. Шағын бизнестің басты проблемасы - ол несие беру саясаты. Несие тек қана кепілдеме ретінде мүліккке беріледі. Ал кепілдікке жарайтын шағын кәсіпорында жоқтың қасы, сондықтан шағын кәсіпорындардың керекті несиесіне кепілдік бере алмайды. Сондықтан, шағын бизнесті қолдайтын арнайы банк, несие банктің бір бөлімі болуы керек. Шағын кәсіпкерлік фирмалар қәзіргі жағдайда делдалдық сферада, сонымен қатар тез айналатын сала сауда - саттық, қоғамдық тамақтану, азаматтық құрылыс, техника және машиналарды жөндеу, басқада салаларда орын алып отыр. Шағын кәсіпорын өзінің жеке пайдасын аттыру мақсатында және кәсіпорынның өндірістік мүмкіндігіне қарай сұраныс бар тауарлар шығару мен қызметтер атқару үшін өзінің әлеуметтік дамуы негізінде жұмыстарын алдын - ала жоспарлауы керек. Жоспардың негізінде тауар алушылармен және шикізат, материалдар сататын кәсіпорындармен, өндіріске керекті өнімдермен жабдықтау туралы шарттар болуы керек. Қазіргі кезде, нарықтың жасақталуы - көпқырлы процесс. Мұнда ірі монополистік кәсіпорындармен қатар шағын бизнесті дамытуға үлесін қосатын кәсіпорындардың дамуы жалпы экономикалық тиімді шара. Оның ірі кәсіпкерлік фирмаға қарағанда тиімділігі жергілікті нарыққа жақындығы, тұтынушылардың сұранысына икемділігі, шағын мөлшерде өндіруі, қосымша жұмыс орнының жасақталуы, жергілікті шикізаттарды ұтымды пайдалану және тағы басқалар. Қазақстан Республикасында экономикалық реформа барысында алдын-ала түбегейлі ойластырылған бағдарламаның жоқтығынан ірі индустриалды кәсіпорындарды шағын, орташа кәсіпорындарға жаппай көшуден тарихта кешірімсіз қателер болды. Бұл өрескел қателіктерді жою үшін мемлекет ірі индустриалды кәсіпорындарды қайта құрумен байланысты шағын кәсіпорындарға арнайы бағдарламалар бойынша жан-жақты көмек көрсету керек. Шағын кәсіпкерлікпен айналысатын кәсіпорындардың әлеуметтік қызметі жұмысқа қамтылмаған көптеген жұмыс күшін қамту, ол әлеуметтік қайшылықты, қиындықтар мен жұмыссыздықты жоюға септігін тигізеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Е.Темиханов, М. Иванов Фондовый рынок: Проблемы и перспективы развития// Каспий. — 2000. /с.74/

Financial relations

Джрауова К.С
Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті, Қазақстан

САЛЫҚТЫҚ БАҚЫЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Мемлекеттің салық саясатын ойдағыдай жүргізу үшін ұйымдастырушылық шаралар жүйесі қажет. Бұл механизмнің негізгі құрастырушысы болып салықтық бақылау болып табылады. Салық Кодексіне сәйкес салықтық бақылау- салық қызметі органдарының Қазақстан Республикасының салық заңдылығының және басқада заңдылықтардың орындалуын жүзеге асырулары, яғни салық қызметі органдарына жүктелген бақылаудың түрі.

Салықтық бақылаудың негізгі қағидалары:

Тұрақтылық, жалпылық, әмбебаптық.

Алдын алушылық.

Нақтылық, жариялылық, әрекеттілігі.

Бақылау органдар қызметкерлерінің тәуелсіздігі.

Салықтық бақылаудың негізгі міндеттері:

- мемлекет, кәсіпорын мен халық алдында қаржылық міндеттемелерді орындауды қадағалау;

- кәсіпорын қарамағындағы ақша ресурстарын дұрыс пайдалануды қадағалау;

- шаруашылық субъектілердің ақша қаражаттарын сақтау, олармен есеп айырысу, қаржылық операцияларды жасаудың ережелерді сақтауды қадағалау;

- өндірістің ішкі резервтерін анықтау;

- қаржылық тәртіптің бұзылуын алдын алу және жою.

Салықтық бақылаудың мәнін екі бағытта қарастыруға болады: экономиканы мемлекеттік басқару қызметі немесе элементі ретінде және салық заңдылығын орындау бойынша ерекше іс-әрекет ретінде.

Салықтық бақылаудың субъектісі дегеніміз мемлекеттің салық қызметі, яғни тек салықтық тексеру жүргізуге құқығы бар орган- мемлекеттік кірістер комитеті. Салық заңдылықтары бойынша заңды міндеттемелер жүктелген тұлғалар салықтық бақылаудың объектісі болады.

Салықтық бақылау органдарының лауазымды тұлғалармен салық төлеушілерді және салық салу объектілерін есепке алу, салықтық тексерулер, салық төлеушілерге сұрақ қою, есеп пен есеп беру мәліметтерін тексеру, салық салынуға тиісті объектілерді немесе табыс алу үшін қолданылатын объектілерді айқындау үшін үй-жайларды және территорияларды қарау арқылы жүргізіледі.

Салықтық бақылаудың әр түрлі негіздерін құрап төмендегіше жіктеуге болады.

Салықтық бақылауды жүзеге асыру түрі бойынша:

тікелей бақылау;

сырттай бақылау деп бөлуге болады.

Тікелей салықтық бақылауды біріншіден, тексеру бақылау объектісінде өтетіндігінен, екіншіден, тексеруші тұлға алғашқы құжаттармен, салықтық есепке қатысты құжаттарды тексеруін талдау жасайтындығымен сипаттауға болады. Бұл салықтық бақылау түріне құжаттық тексеру, рейдтік тексеру, хронометраждық тексеруді жатқызуға болады.

Сырттай салықтық бақылауда бақылау субъектісі мен объектісі тексеру жүргізу кезінде байланысқа түспеуі мүмкін, яғни сырттай тексеру жүргізіле беретіндігімен сипатталады. Яғни тексеруші негізінен есептіліктермен жұмыс істейді. Бұл салықтық бақылауға камералды тексеруді жатқызуға болады.

Бақылау объектісінің мөлшері бойынша салықтық бақылау кешенді және тақырыптық болып бөлінеді.

Кешенді тексеру- салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің барлық түрлері бойынша салық міндеттемелерінің орындалуы, міндетті зейнетақы жарналарының толық және уақытылы есептелуі мен аударылуы және әлеуметтік аударымдардың толық және уақытылы есептелуі мен төленуі бойынша салық қызметі органы салық төлеушіге қатысты жүргізетін тексеру.

Тақырыптық тексеру кезінде белгілі бір уақыт кезеңі үшін салық органы қызметінің жекелеген мәселелері тексеріледі.

Бекешева Д.А.
Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университетінің аға оқытушысы, Қазақстан
Тулеуова Ж.Е.
Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлкеттік университетінің «Экономика» мамандығының магистранты

ҚАЗАҚСТАНДА ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Бизнеске қатысына қарай, «шағын» деген анықтама жұмысшылардың саны, жалпы табыс, сондай-ақ, жылдық айналым ұғымында түіндірілуі мүмкін. Фирмаларды көлемі бойынша топтастыру кезінде негізінен бірінші белгі ескеріледі: шағын бизнеске жұмысшы саны 100 адамға дейін, ал Қазақстанда 50 адамға дейін болатын, кәсіпорындарды жатқызу қабылданған.

Бүгінгі күні шағын кәсіпорындар тиімді болып табылатын өндіріс түрлері аз емес. Көптеген ғалымдар өркениять базарлы экономиканың материалдық және әлеуметтік базасында ұсақ, сондай-ақ, орташа бизнес тиімді қызмет көрсетеді деп санайды. Олар жеке меншікке негізделген шаруа қожалығы ғана ауыл экономикасын өркендетеді десе, басқалары ірі шаруашылықтардың басымдылығын алға тартады, үшіншілері осы және басқа да меншік пошымдарын мойындайды. Бірақ шаруашылықты басқарудың кез-келген пошымы, орнықты экономикалық орта қалыптасқанда ғана табысты жұмыс істей алады, яғни меншіктің барлық пошымы үшін бірдей базар шарттарын орнықтырып, нағыз бәсекелестікке жол ашудың маңызы зор. Шағын кәсіпкерлік тек бәсекелестіктің ғана емес, сонымен бірге, қоғамдағы техникалық прогресс пен ақпараттандырудың да лайықты ұйытқысы олып табылады. Ол шағын және орташа қалалар мен аудандар аумағында тұратын адамдардың әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға қызмет етеді. Шағын кәсіпкерлік мемлекет тарапынан оңай қадағаланады және оны дамытуға көп шығын жұмсалмайды.

Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлікті дамыту мен колдаудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кешенді шаралар белгіленген. Бағдарламада шағын кәсіпкерлікті тұрақты дамытуды қамтамасыз ету, экономикада оның үлесін ұлғайту, жаңа жұмыс орнының санын арттыру, айқын

ресурстарын бөлу болып табылады. Салааралық қайта бөлу бір жағынан, бюджеттің әр түрлі салалардың кәсіпорындары мен ұйымдарының төлемдеріне, екінші жағынан – арнайы мақсатты бағытталған әр түрлі бюджет қаржыларының есебінен қалыптасуға негізделген.

Қазақстан Республикасында жергілікті қаржыларды ұйымдастыру мынадай: жергілікті бюджет – аймақтық негізгі қаржы жоспары, мемлекеттің заңдары, әлеуметтік – экономикалық дамуды басқару механизмі (субъективті жағы), орталықтандырылған ақша қоры (ресурстар), экономикалық категория (қарым–қатынастар) (объективті жағы).

Жергілікті басқару органдары өздеріне жүктелген функцияларға сәйкес оларды жұмылдырады, бөледі, пайдаланады. Жергілікті қаржылар мемлекеттің қаржы жүйесінің маңызды бөлігі болып табылады. Мемлекеттің қаржы жүйесі: жергілікті бюджеттерден, арнайы бюджеттен тыс қорлардан, шаруашылық жергілікті басқару органдарының меншігіне қарайтын субъектілерінің қаржыларынан тұрады.

Жергілікті қаржылардың құрылымы мен бағыттары жергілікті билік және басқару органдарының (маслихаттардың) функцияларымен анықталады.

Қазіргі нарықтық қатынастар жағдайында жергілікті басқару органдары әлеуметтік, экономикалық, демографиялық сияқты ауқымды мәселелерді шешуде дербестік алып келе жатыр. Халыққа қызмет көрсету шараларын қаржыландыру жергілікті қаржы көздерімен жүзеге асып келеді. Басым бөлігі жергілікті қаржылардан тұратын қорлар арқылы халыққа әлеуметтік – тұрмыстық инфрақұрылым салалары қызмет етеді [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Макарова Н.А. Бюджет и бюджетная система Казахстана. – Астана, 2006. – С. 17.
2. Хамитов Н.Н., Шалабаева И.И. Местные бюджеты: современное состояние и перспективы: монография. – Алматы: Экономика, 2000. – С. 42.
3. Өтебаев Б.С. Мемлекеттік бюджет. – Алматы: Экономика, 2006 – С. 47.

Бақылау шараларының сипаты бойынша жоспарлы және жоспардан тыс (кенеттен) болып екіге бөлінеді.

Салық органы жоспарлы тексеруді ҚР Қаржы министрлігі Мемлекеттік кірістер комитетінің Төрағасы, аумақтық салық органдарының басшылары бекітетін тексерулер жоспарына сәйкес жүргізіледі.

Салық органы жоспардан тыс (кенеттен) тексеру соңғы тексерудің жүргізілген уақытына, мәселелер тізбесіне және бұрын қамтылған кезеңге қарамастан ҚР ҚМ МК Төрағасының немесе тұрған салық органы басшысының шешімі бойынша жүргізіледі.

Бақылау шараларының өткізу уақыты бойынша салықтық бақылау алдын ала, ағымдағы және кейінгі болып бөлінеді.

Алдын ала салықтық бақылау қаржы қорларын құру, бөлу және пайдалану операцияларына дейін жүргізіледі.

Ағымдағы салықтық бақылау қаржылық операцияның орындалу сәтінде жүргізіледі.

Кейінгі салықтық бақылау қаржылық операция жасалғаннан кейін жүргізіледі. Бұл жерде қаржылық тәртіптің жағдайы тексеріліп, оның бұзылу фактілері мен оларды алдын алуға мүмкіндігі туады.

Құжатты тексеру әдістемесі бойынша жаппай және ішінара тексеру болып екіге бөлінеді.

Жаппай тексеру кезінде есептіліктің барлық нысандары мен алғашқы құжаттар тексеріледі.

Ішінара тексеру біртектес кәсіпорындарда не бірнеше министрлікте қаржы-шаруашылық қызметтің белгілі мәселелер бойынша тексеру жүргізу.

Бақылау іс-шараларын жоспарлау бақылау объектісін таңдау кезінде ҚР Бюджет Кодексінде көзделген тәуелсіздік және объективтік қағидаттарында жүзеге асырылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Галеева Н, Корякина А, Глубокова Н. Налоговый менеджмент: учебное пособие- Издатель:Евразийский открытый институт, 2011
2. Селезнева Н.Н Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет: учебное пособие- Издатель: Юнити-Дана, 2015

Human resources management

К.т.н. Коноплева И.А., к.э.н. Коноплева В.С., Чигина А.С.
Западный филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Северный (Арктический) федеральный университет, Мэрия г.Архангельска, Россия

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Внедрение информационных технологий (ИТ) на предприятиях в настоящее время носят повсеместный характер. При этом повышается эффективность производства, экономятся время и материальные ресурсы предприятий. Оказывают влияние ИТ и на человеческие ресурсы предприятия, так как влекут за собой возрастание требований к квалификации значительной части работающих, а вследствие этого возникают более высокие требования к образовательному уровню всех работников. Эти требования складываются из двух компонентов: во-первых, из изменения содержания труда и требований к получающим новый профиль рабочим местам; во-вторых, в связи с необходимостью перемены рабочего места, обусловленной ростом производительности и совершенствованием производственных структур в условиях применения информационных технологий. Перемена рабочего места в большинстве случаев связана с изменением содержания труда и возрастанием требований к уровню квалификации.

Чтобы иметь возможность более точно оценить различные по времени и содержанию воздействия ИТ на отдельные сферы деятельности, нужно, исходя из ее роли в изменениях потребности в рабочей силе, условно разделить экономику на пять сегментов:

В первом сегменте (производство) динамика потребности в рабочей силе складывается под одновременным воздействием различных тенденций. В целом в этом сегменте, как подтверждает мировой опыт, в зависимости от фондовооруженности труда, технического уровня и скорости внедрения ИТ происходит значительное снижение потребности в рабочей силе. Однако движение рабочей силы следует учитывать дифференцированно – по сферам производства или по уровню внедрения информационной технологии.

адамдардың тілегінен емес, ұдайы өндірістің, табиғаттан және мемлекеттің функцияларынан, сұраныстарынан пайда болды.

Аймақ экономикасының қазіргі жағдайында аймақтық орталықтандырылған қаржы ресурстары оған қажетті қарқынға жету, өндірістің тепе-теңдігін, салалар мен аймақтардың құрылымын жетілдіру, аймақтық даму бағдарламаларына қажетті ақша қаржыларын қалыптастыру, күрделі әлеуметтік қайта құруларды жүргізу үшін қажет.

Қаржы құралдарын орталықтандыру арқылы әлеуметтік–экономикалық даму мәселелерін шешу аса маңызды болып табылады. Осылайша жергілікті бюджет аймақтық сұраныстарын қанағаттандыру үшін қызмет етеді. Жергілікті бюджет қаржы қатынастарының жиынтығынан тұрады. Оның бюджет қатынастарына да бөлушілік сипаты ақшалай формада жүзеге асады, мақсатты ақша қорларын қалыптастырады және пайдаланады.

Жергілікті бюджеттің келесідей ерекшеліктері бар:

бөлу қатынастарының экономикалық формасын білдіреді, ол жергілікті басқару органдарының аймақтық өнімнің құнын оқшаулаумен және қоғамдық сұраныстарды қанағаттандыруға пайдаланумен байланысты;

материалды өндірістің қаржыларынан айырмашылығы аймақ салаларының арасында құнды қайта бөлуге арналған.

тауарлық формасында аймақ өнімінің қозғалысымен тікелей байланысы жоқ құнды бөлу сатысын білдіреді [2].

Жергілікті бюджет кез келген экономикалық категория ретінде өндірістік қатынастарды білдіреді және оған сәйкес материалды–заттай формада болады: бюджеттік қатынастар аймақтық орталықтандырылған ақша құралдарында заттай күйіне енеді. Нәтижесінде қоғамда болып жатқан нақты экономикалық процестер жергілікті басқару органдары жинаған қаржылардың ағымы пайда болады.

Жергілікті бюджет – әкімшілік–аумақтық бірліктің ақша қорлары, ол жергілікті маслихат (аудандық, қалалық, облыстық) шешімімен бекітіледі, жергілікті атқарушы органдарға жүктелген міндеттерді орындау үшін жергілікті бюджет бағдарламаларын қаржыландыру мен түсімдердің есебінен қалыптасады.

Жергілікті бюджет экономикалық категория ретінде қаржы категориясы сияқты бөлу, бақылау, орналастыру, қайта бөлу, тұрақтандыру функцияларын орындайды.

Бөлу функциясының мазмұны салалар (көлік пен байланыс, өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, сауда, құрылыс), аумақтар және қоғамдық іс-әрекеттің (экономиканың өндірістік және өндірістік емес салалары) арасында қаржы

Абдулла Улжан , Талапбаева Г.Е.
Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті

ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТІ БАСҚАРУ ТУРАЛЫ ТҮСІНІК ЖӘНЕ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Қаржы қатынастарының көптеген түрлерінің ішінде оқшауланған салалар бар. Жалпы аймақтық өнімді бөлуде жергілікті басқару органдарының шаруашылық субъектілер мен халықтың арасындағы қаржылық қарым – қатынасы қалыптасады. Бұл қарым – қатынастар қаржы ресурстарын бөлу процесінде пайда болады. Бұл процестердің тікелей қатысушылары – жергілікті ақша қорларын қалыптастыру және оны пайдаланумен байланысты жергілікті басқару органдары. Бұл органның басты функциясы қоғамдық сұраныстарды қанағаттандыруға бағытталған. Қаржы қатынастарының бұл жиынтығы «жергілікті бюджет» деп аталатын экономикалық түсінікті береді [1].

Жергілікті бюджет экономикалық қатынастардың жиынтығы ретінде өзінің объективті сипаттамасына ие. Оның жеке сала ретінде бөлінуі қоғамдық өндірістің өзімен объективті түрде анықталған. Ақша қаражаттарының орталықтандырылуы аймақ шаруашылығының кең ауқымда үздіксіз айналымын ұйымдастыру және оның экономикасын тұтастай қамтамасыз ету үшін қажет.

Жергілікті бюджеттер Қазақстан Республикасы бюджет жүйесінің бір бөлігін көрсетеді және елдің мемлекеттік бюджет құрамына кіреді. Олар тек қана жергілікті салықтар мен алымдар есебінен толтырылмайды, сонымен қатар бюджеттік реттеу механизмдері арқылы қайта бөлінетін республикалық салықтар мен алымдар бөлшектері есебінен де қалыптасады. Бірақ, жергілікті бюджеттердің кірістері өздік түсімдер, реттеуші салықтардан түсетін түсімдер, қаржылық жәрдем мен займдық қаражаттардан қалыптасса да, аймақтар мен аумақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуының ерекшеліктері жергілікті билік органдарының мемлекеттік қызмет көрсету процестеріне тиімді әсерін қамтамасыз етуге ресурстардың жетпеушілігін туындатады.

Жергілікті басқару органдарына орталықтандырылған ақша қаражаттары басым бағытты салаларды қаржыландыру, әлеуметтік – мәдени шараларды жүргізу, мемлекеттік басқарудың жалпы шығындарын жабу үшін қажет. Сондықтан жергілікті мемлекеттік басқару мен жергілікті бюджеттің пайда болуы жеке

Во втором сегменте (подготовка производства), особенно в области исследований, проектных и конструкторско-технологических разработок, новые содержательные требования, связанные с применением информационной технологии, определяют значительное расширение задач, а тем самым дополнительную потребность в рабочей силе. И хотя оснащение рабочих мест конструкторов и технологов средствами вычислительной техники ведет к значительной экономии рабочего времени и снижению потребности в персонале, тем не менее, общий рост потребности в кадрах, связанный с увеличением объема задач по подготовке производства, может быть компенсирован лишь частично.

В третьем сегменте (административно-управленческая сфера) внедрение ИТ, как показал опыт, не привело к резкому сокращению работающих. В данном секторе решение руководства о сокращении работников зависит от программного обеспечения, которое приобретается для автоматизации функций управленческого персонала. Во многих случаях информационные технологии используются менеджерами всех уровней лишь как инструментарий для обработки больших объемов информации, ее упорядочиванию, организации связи между структурными звеньями, создании разного рода баз данных и т.д. Принятие управленческих решений осталось за руководством. При этом на каждом уровне управления с помощью ИТ решаются определенные задачи, соответствующие данному уровню – оперативному (низшее управленческое звено), тактическому (среднее управленческое звено), стратегическому (высшее управленческое звено) [1].

В четвертом сегменте (сфера услуг) внедрение информационной технологии, особенно в процессах, связанных с финансовыми операциями, обработкой и передачи информации, ведет к значительному сокращению времени, и в первую очередь при рутинных работах. Это касается сфер денежного обращения и кредита, торговли, транспорта, связи и др. Поскольку достигаемая экономия времени должна использоваться для расширения предложения услуг и повышения качества услуг в целом, это не приводит к снижению потребности данного сегмента в рабочей силе. Возрастающие требования к сфере услуг, определяемые динамикой спроса и задачами по его все более полному удовлетворению, вызывают дополнительную потребность в работниках. При этом не исключается сокращения количества рабочих мест в отдельных направлениях сферы услуг [2].

В пятом сегменте (социально-культурные учреждения), особенно в таких наиболее крупных областях непроизводственной сферы, как образование и здравоохранение, потребность в рабочей силе также не уменьшается. Внедрение информационных технологий обеспечивает здесь определенную экономию трудовых ресурсов (например, благодаря применению диагностической техники и автоматических анализаторов и др. в здравоохранении, обучающих программ в образовании), но высвобождающий персонал используется в той же самой сфере в целях повышения качества и расширения функций [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что, благодаря внедрению информационных технологий, снижается потребность в рабочей силе в основном в первом сегменте – на производстве. На крупных промышленных предприятиях с высокой степенью автоматизации производственных процессов устраняются участки с малоквалифицированным или неквалифицированным ручным трудом, а также сокращается рутинный умственный труд. В определенном объеме исключаются и некоторые виды квалифицированного труда. Появляются новые виды работ, требующие высокой квалификации. Другие виды высококвалифицированного труда, особенно в процессах контроля и технического обслуживания, приобретают, благодаря более совершенным компонентам квалификации, новый профиль. Происходит изменение трудовых функций в связи с применением новых предметов и средств труда и соответственно созданием новых принципов работы.

Отмеченные основные направления изменений трудовой деятельности в целом отражают позитивную тенденцию влияния информационных технологий на содержание труда и предъявляемые к нему требования, которые связаны с новыми требованиями к квалификации рабочей силы. Уменьшается потребность в малоквалифицированных работниках, изменяются требования в рамках отдельных категорий квалифицированных рабочих. Эти требования связаны с изменением видов деятельности на рабочем месте. Происходит перемещение центра тяжести с ремесленно-ручных трудовых навыков на абстрактно-аналитические способности, необходимые для овладения усложняющимися принципами используемого оборудования. Для этого необходимы сближение различных профессиональных познаний и расширение традиционных специальных знаний.

Существенно изменились требования к кадрам, имеющим высшее и среднее специальное образование. На всех ступенях образования включаются

контролю якості та безпечності продукції; створення мотивації до технологічного переоснащення та модернізації галузей аграрного виробництва, в тому числі через стимулювання забезпечення необхідними машинами, обладнанням та виробничою інфраструктурою кооперативних структур; адаптація до вимог ЄС і СОТ технічного регулювання безпечності продукції.

Отже, дотримання системного підходу дозволило сформувати методичні основи розроблення та впровадження ринкових стратегій розвитку агросектору, обґрунтування здійснюється комплексно через взаємодію базової (загальної та загальноконкурентної), продуктово-ринкової, ресурсно-ринкової та функціональної стратегій.

Література:

1. Гриню . І. «Агросектор" Україна: перший рік у СОТ».: 2009 № 3(34)

2. Ситник . В. П. «Трансформація АПК України в ринкові умови» /. - К. : Інститут аграрної економіки УААН, 2002. - 518 с.

3. Шавалюк Л. «Чомуаграрний сектор не може стати локомотивом економіки» / // Український тиждень. 15 серпня 2013. - № 33 (301).

продовольчого забезпечення населення країни і підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки. Проте, з різних на те причин, вони не забезпечували вихід агропромислового комплексу із кризового стану та перехід до стабільного розвитку аграрного сектора економіки України. Ці обставини вказують на необхідність пошуку науково обґрунтованих методів розроблення та впровадження ринкових стратегій розвитку аграрних підприємств та сільського господарства в цілому.

Розвиток агропромислового сектору України передбачає збалансовані та взаємозв'язані між собою структурні перебудови усіх галузей, державне регулювання аграрної економіки шляхом ефективнішого використання цінових важелів, фінансово-кредитної і податкової систем; максимальне впровадження у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу, світового досвіду; реструктуризація підприємств та форм господарювання; впровадження ринкових методів господарювання – менеджменту та маркетингу; розвиток ринків сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів та послуг; інтенсифікація і диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності у аграрній сфері.

Найвищим рівнем стратегічного планування є розроблення загальнодержавних стратегій розвитку економіки, зокрема сільського господарства в цілому та окремих його галузей. Поряд з ним виступає забезпечення обґрунтування стратегії розвитку сільського господарства на регіональних рівнях. Кінцевим рівнем у системі стратегічного планування є стратегічний розвиток аграрного підприємства.

Задля покращення управляння стратегією розвитку сільськогосподарської галузі, на сам перед, потрібно внести зміни у сфері формування та здійснення державної аграрної політики, а саме встановити: пріоритетність аграрного сектору у загальнодержавній економічній політиці; упередження загроз продовольчій безпеці та забезпечення її в умовах глобалізації; застосування інструментів стратегічного управління розвитком аграрного сектору та оперативного впливу на кон'юнктуру ринку; диференційованість підходів до формування умов державної підтримки сільськогосподарських виробників залежно від встановлених критеріїв їх діяльності; орієнтація на підтримку розвитку кооперації та кластерної організації виробництва; розвиток саморегулювання в аграрному секторі, делегування частини повноважень держави щодо регулювання аграрного ринку, в тому числі

такие предметы, как информатика, информационные технологии, была усилена в преподавании технических дисциплин связь конструкторской и технологической подготовки, расширен объем преподавания экономических дисциплин и т.д. В высшем образовании произошел переход к выработке компетенций по направлениям подготовки, знаний, умений и навыков обучающихся.

В настоящее время основная цель профессионального обучения и переподготовки на всех уровнях квалификации состоит в повышении возможности многостороннего использования рабочей силы в трудовом процессе. Для этого создана система гибкой профессиональной подготовки, которая дает работнику возможность достаточно легко адаптироваться к новым условиям труда. К такому обучению относятся выработка прочных основ знаний и развитие таких принципиальных навыков, как способность к абстрактному аналитическому мышлению, творчеству и самостоятельным действиям. Многостороннее использование рабочей силы в трудовом процессе предполагает также готовность работника к непрерывному обучению, повышению своей квалификации, возможности смены деятельности.

Литература:

1. Коноплева В.С., Коноплева И.А. Расчет экономической эффективности информационной технологии на предприятиях. В сб. Materials of the XI International scientific and practical conference, «Scientific horizons», – 2015. Volume 2. Economic science. Governance. Sheffield. Science and education LTD.
2. Акперов И.Г., Коноплева И.А., Головач С.П. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации. Учебное пособие / под ред. проф. И.Г. Акперова. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2015.
3. Коноплева В.С., Коноплева И.А. Детерминизм образовательных технологий в современной среде обучения. В ж. Современные научные исследования и инновации. 2015. № 10 (54).

Антонова И.И., Магомедов Ш.Г., Сумкин К. С.
Московский технологический университет (МИРЭА)

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Состояние любого муниципального образования и государства в целом зависит от его кадрового потенциала. А что подразумевает такое понятие как «кадровый потенциал»? С одной стороны, это – совокупность имеющихся человеческих ресурсов для деятельности в органах местного самоуправления, то есть состояние кадров. С другой стороны, данный термин можно определить, как профессиональные возможности работников повседневно выполнять свои функции [1-4].

Сегодняшнюю ситуацию с управленческими кадрами можно охарактеризовать следующим образом:

- федеральная правовая база формирования и развития муниципальной службы лишь обосновывает наличие данного вида профессиональной деятельности и даже дополнения на уровне субъектов РФ не раскрывает всех вопросов профессионального соответствия и профессионального роста муниципальных служащих. Эти вопросы отнесены к компетенции самих муниципальных образований.

- формирование муниципальной службы происходит в условиях объективно обоснованного дефицита кадров соответствующего профессионального уровня. Что является следствием игнорирования одного из основополагающих принципов развития управления, согласно которому ограничительным фактором любого преобразования управления являются кадры. Это означает, что функционирование системы местного самоуправления, решение задач развития муниципальных образований, особенного на инновационной основе, происходит и будет происходить в той мере и в том виде, в каком этот процесс соответствует возможностям и представлениям участвующих в нем людей.

Остается нерешенной проблема формирования и подготовка эффективного кадрового резерва.

Халатур С.М
Україна

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЄЮ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Становлення ринкової економіки в Україні супроводжується затяжною економічною та соціальною кризою, що становить негативний вплив на функціонування аграрних підприємств і сільського господарства.

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, є основною складовою в національній економіці, він гарантує продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій. Сільська галузь розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектра агротехнічних прийомів, включаючи використання сучасних енерго- та природозберігаючих технологій, методів і способів меліорації та хімізації.

Подальший розвиток України як держави, що належить до європейського економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, що зумовлені удосконаленням аграрної політики.

Враховуючи багатогалузевість сільського господарства та доцільність обґрунтування його розвитку комплексно на всіх рівнях, мають на меті розроблятися ринкові стратегії розвитку підприємства та усієї галузі в цілому.

Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на сьогодні має орієнтуватися на формування ефективного соціально спрямованого сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства на основі закріплення його багатоукладності.

До цього часу, було розроблено багато проектів розвитку агропромислового комплексу, в основу яких було закладено поліпшення

власності на землю, як важливого чинника формування-реалізації економічного інтересу. Зачіпаючи проблему власності на землю в сільському господарстві, ми акцентуємо увагу на позиції, що питання власності на землі сільськогосподарського призначення в Україні ще не вирішене до кінця, бо має суспільно-політичний характер. Земля – це не просто ресурс, це засіб виробництва й предмет праці, наше суспільство в силу історичних передумов тривалий період не сприймало приватну власність, адже держава законодавчо й ідеологічно її забороняла.

Вважаємо, що питання власності на землю, тенденції зміни структури землекористувачів, власників, а також рівень грошової оцінки землі, розмір орендної плати, є головними чинниками формування економічних інтересів господарювання в аграрній сфері. Загалом, розвиток аграрної сфери економіки України відбувається в складних умовах, що зумовлюють й особливості формування-реалізації економічних інтересів. Проблем чимало, проте об'єктивні закони позиціонування галузі в життєдіяльності людини роблять свою справу – галузь завжди була і буде однією з провідних.

Література

1. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: монографія / Заяць В.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 390 с.
2. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. та ін.] / Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. та ін.] – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 516 с.
3. Кириленко І.Г. Глобалізація Ноосфери & Перспективи України: аонографія / І.Г. Кириленко − Вінниця: ТОВ "Нілан-ЛТД", 2014. − 464 с.

К проблемам также можно отнести и то, что многие служащие, хорошо выполняя свои трудовые функции, не задумываются о целях своей деятельности, не могут самостоятельно ставить перед собой задачи, не могут измерить эффективность своего труда.

Помимо прочего к одной из проблем следует отнести недостаточную профессиональную компетентность муниципальных служащих (не всех, конечно), которая заключается в относительно низком престиже самой службы в органах местного самоуправления.

Еще одной проблемой является то, что подготовка, переподготовка или повышение квалификации носят чисто формальный характер. Мотивация научения уходит на второй план. На первом месте стоят скорейшая сдача экзаменов и получение аттестационного документа.

На нынешний момент в органах управления происходит численное преобладание женщин. Это может быть связано со многими факторами. Например, с традиционной недооценкой роли женщин в управлении, а может и с тем, что работа в органах управления теряет престижность, и мужчины стремятся искать более перспективную и хорошо оплачиваемую работу.

Эффективность муниципальной службы связана с организацией профессиональной деятельности, качественной подготовкой, переподготовкой, повышением квалификации кадров и научно-методическим обеспечением их функционирования.

Главной тенденцией в современной муниципальной службе является повышение эффективности государственной и муниципальной службы путем изменения нормативно – правовой базы системы государственного и муниципального управления. Нормативно – правовой базой для применения кадровых технологий в муниципальной службе России являются федеральные законы, законы субъектов РФ, указы Президента РФ, которые регулируют вопросы прохождения муниципальной службы, конкурсного замещения вакантных должностей, оценки, увольнения служащих и ряд других. К сожалению, не все кадровые технологии в равной степени нормативно обеспечены. Нормативно–правовую основу имеют кадровые технологии: конкурсное замещение должностей, формирование и использование кадрового резерва, аттестация.

Литература:

1. Красильников О.Ю. Проблемы внедрения концепции электронного правительства в России // Известия Саратовского университета - 2012. Т. 12. Сер. Социология. Политология - № 2.
2. Кохановская И.И., Батманова Н.В. Современная концепция антикризисного государственного и муниципального управления // Региональное развитие – 2014 - №3 – 4. – С. 105 – 107.
3. Мангилева М.Ю. Государственное и муниципальное управление: проблемы функционирования // Академический вестник – 2014 - №2. – С. 46 – 53.
4. Стожилова А.И. Проблемы развития электронного правительства в регионах России // Стратегия устойчивого развития регионов России – 2013 - №13. – С. 99 – 104.

Новікова Н.Л.
Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Аграрна сфера і аграрне виробництво зокрема, є базовий для національної економіки сегмент забезпечення різного роду безпек: економічної, продовольчої, енергетичної, тому зацікавленість усіх без виключення учасників економічних відносин у її розвитку безумовна. Так склалося історично як в національному, так і у глобальному вимірі – продовольство найнеобхідніший ресурс для забезпечення життєдіяльності людини. Тому вважаємо, що навколо цього консолідуються (ситуативно й стратегічно) інтереси, а економіка розвитку галузі – сфери, відіграє провідну роль, оскільки даний сектор національної економіки залишається сьогодні чи не єдиним бюджетоутворюючим на державному рівні, а для населення постав модератором виживання.

Аграрне виробництво становить основу розвитку і функціонування аграрної сфери. Досліджуючи економіку його розвитку, ми власне й прагнемо дати економічну оцінку процесам, які пов’язані з економічними інтересами. Питання в тому, що економіка розвитку аграрної сфери базована на результатах сільськогосподарського виробництва.

Повертаючись до загально емпіричних оцінок місця і тенденцій розвитку аграрного господарства, зазначимо, що в історичному ракурсі періоду незалежності України були різні результати, але останні 8-10 років галузь демонструє макроекономічну стабільність. В загальноекономічному аспекті розвиток сільського господарства наслідує траєкторію зростання і з-поміж інших галузей завжди мав, має й матиме перспективу. Це об’єктивна реальність, зумовлена національними традиціями, природно-економічними можливостями та інтересами.

Але позитивні ефекти (результати) розвитку аграрного комплексу України, сьогодні закумульовані головним чином на макрорівні (загальнодержавний і глобальний), адже селянин-виробник все ще отримує мінімальний обсяг благ. Аналітичні оцінки емпіричних показників розвитку аграрної галузі свідчать про необхідність більш детально зупинитися на питанні

If to speak about ecologically oriented agriculture, in Ukraine the most widespread is organic production, technologies of minimum and zero tillage (Mini-till, No-till) and analogues of precision agriculture.

The issue of using the biotechnology in breeding of crops and animals is highly relevant now. Ukraine had taken a very unproductive position in using of GM seeds and consumption of agricultural products, which includes the GM components. On the one hand, officially, none of GMOs are registered in the country, making it impossible for the legalization of the responsive products on the domestic market and the implementation of its control. On the other hand, such products are not only long and widely imported, but also grown by Ukrainian producers, besides in conditions of complete lack of control over these processes.

Summarizing, we can conclude that the innovative areas of agro-food activities aimed at sustainable development of the branch, has not yet distributed in Ukraine in the appropriate scale. The country is still a passive participant of the world process of agricultural biotechnology development, uncontrollably using imported solutions in the sphere of breeding primarily to increase crop yields and animal productivity. At the same time, government does not make an effort, on the one hand, for the development of national biotechnology research, and on the other – for the effective implementation of effective imported solutions in the areas of energy conservation and natural resources rehabilitation.

References:

1. Shubravska O.V., Prokopenko K.O. *Rozvytok agrarnogo rynku Ukrainy v umovah dii innovacijnyh chynnykiv* [Development of the Agrifood Market of Ukraine under the Influence of Innovation Factors] / Economy and Forcasting. – № 2. – 2011. – P. 118-129 [in Ukrainian].
2. Organic Federation of Ukraine, 2017. *Organic in Ukraine*. [online] Available at: < https://www.organic.com.ua/en/homepage/2010-01-26-13-42-29> [Accessed 20 March 2017].

Kuzmina Julia
North-Caucasian Federal University, Russia

MANAGEMENT OF THE BUSINESS CAREER OF THE PERSONNEL OF THE ORGANIZATION

"Career management" is understood as the impact of managers, authorities, personnel services on the purposeful development of a person's abilities, the accumulation of professional experience and the rational use of potential, both for the benefit of the employee and for the benefit of the organization.

The priority of this direction is due to a significant increase in the role of professional skills in the process of developing and rapidly implementing new business technologies and services. In Russia, the following authors devoted their work to managing business careers: Aksenova E.A., Bazarov T.Yu., Vesnin VR, Gorelov NA, Zhuravlev P.V., Zaitsev G.G., Deineka A .V., Dyatlov V.A., Egorshin A.P., Kibanov A.Ya., Kosharnaya G.B., Lobanov A.A., Maslov E.V., Makushin V.G., Matirko V.I., Odegov Yu.G. and etc.

Our goal of the article is to consider the management system of the business career of personnel capable of providing a flexible correspondence of the professional knowledge and practical skills of employees to the constantly changing and more complicated situation in the labor market.

A business career is the progressive advancement of the individual in any field of activity, changing the skills, abilities, qualifications and remuneration associated with the activity; advancement through the once chosen path of activity, achievement of fame, glory, enrichment [2, p. 427], for example, obtaining greater powers, higher status, power, more money. From an organizational point of view, a career is viewed as a set of interrelated decisions on the choice of a particular variant of the person's future activity, based on the opening opportunities for overcoming the discrepancy between the real and desired official position. This choice is carried out both by the

person who is interested in the career, and by the persons to whom it is subject. Quite often this decision is made in conditions of lack of time, insufficient or unreliable information, psychoemotional load and how correctly it is not always objective, justified.

There are several types of careers. First, it is a dynamic career related to the change of jobs. Secondly, it is a static career, carried out in one place and in one position through professional growth;

Thirdly, a horizontal career, which involves either moving to another functional area of activity, or performing a certain service role at a stage that does not have a rigid formal fixation in the organizational structure. The concept of a "horizontal career" does not mean an indispensable and constant movement up the organizational hierarchy.

Fourth, this is a vertical career, which is determined by the rise to a higher level in the organization's structural hierarchy (promotion, which is accompanied by a higher level of pay), a career type. It is with this kind of link the very notion of a business career, since in this case promotion is most visible.

Fifth, the combination of vertical and horizontal types of quarry, gives a so-called step career.

Sixthly, it is a centripetal career, which consists not so much in movements as such, but in their actual result, which is the approach to the "center' of the organization. In this case, a person, even without occupying any high positions, may be close to the leadership admitted into the narrow circle of communication included in the elite [1].

Success in a career should be seen both in terms of progress from one position to another, higher, and in terms of the degree of mastery of a particular profession, its skills and knowledge.

An internal evaluation of the success of a career occurs by a real comparison of the situation with the personal goals of the individual. External evaluation is based on the opinion of others, status, influence. These estimates may not correspond to each other. This situation leads to internal conflict.

Artjuhov S.O.
European University, Kyiv

AGRO-INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE

In modern conditions the innovative factor plays a central role in the process of sustained development of socio-economic systems as a whole and its individual sectors, including agricultural.

Agriculturally oriented innovative solutions in the world currently focus primarily within areas directly related to sustainable development, primarily for conservation and improved utilization of resources.

In Ukraine, the innovation process in the agro-food complex is characterized by a significant limitation of the scope of innovative technologies with the predominance of resource-consuming patterns of production in agricultural practice; by insufficient development of directions intended to ensure sustainable development of the branch in accordance with global trends; the almost complete absence of biotechnological research in the agricultural sector; unformed holistic vision of the innovation process in the agricultural sector (with no defined goals, targets, components, and mechanisms of their cooperation within the framework of agricultural innovation system).

In Ukrainian agriculture the large-scale investments in R & D, technical and technological modernization of fixed capital is available only to a limited number of large and highly profitable agricultural holdings. To bulk of farmers the innovative methods and tools of management are little-known and almost inaccessible.

Such areas as preservation and restoration of natural resources, energy conservation, using of crop varieties with desired properties, first and foremost, drought-resistant are very relevant for Ukraine, but far from solving.

As to resource conservation – recently such solutions became more active (especially in the sphere of processing of agricultural products, where, for example, almost all enterprises of oil and fat subcomplex switched to using sunflower husk pellets instead of gas and fuel oil). But the scale of this process is insufficient in the whole country and on the farms – such examples are rare.

differences between the obtaining of production resources and receiving revenues from the sale of agricultural products, a high share of imports in the resource supply of agricultural production; b) relatively low efficiency, low yield and productivity of domestic agricultural production; c) predominantly the raw orientation of agro-food exports; d) the rapid reduction of the natural resource potential of the agrarian development, which is also intensified in certain regions of the country by unfavorable climate changes.

References:

1. Paskhaver B.I., Moldavan L.V., Shubravska O.V. *Osnovni problemy rozvytku silskogospodarskogo vyrobnyctva* [Main Problems of Agricultural Development] / Economika APK. – № 9. – 2012. – P. 3-10.
2. Shubravska O.V. *Agroprodovolchyi sektor v umovah kryzy: osnovni tendencii ta vyklyki rozvytku* [The Agro-food Sector under the Crisis: Main Tendencies and Development Challenges] / Economy and Forcasting. –№3 –2009. – P. 99-110.
3. FAO Food Price Index [Електронний ресурс]. – Available at: http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/.

The optimal development of career advancement helps to maximize the effectiveness of a person's professional activity. Hence the need for career management. Management of a business career is a complex of activities carried out by the personnel service of organizations, in planning, organizing, motivating and monitoring the employee's career growth, based on his goals, needs, opportunities, abilities and inclinations, and also on the goals, needs of the socio-economic conditions of the organization [4, p. 446]. A feature of this type of management is that the object is a career, that is, a process, and the subjects of this process is the employee himself, on the one hand, and the personnel management service on the other.

The task of the personnel service is to create optimal conditions for career advancement of the employee in the organization and its motivation. Motives are the driving force of a career. Correct revealing of motives allows directing a career towards the most effective activity of an employee, both for the organization itself and for a person. There are several types of motifs.

Autonomy, which manifests itself in the desire to achieve independence, does everything in its own way. In the organization such an opportunity can provide a high post credibility and merit.

Technical and functional competence, which manifests itself in the desire to be an unsurpassed specialist, the ability to solve complex professional tasks. A person focused on this motive is practically indifferent to the material side of the matter, but they highly appreciate the recognition from the leadership and colleagues.

Security and stability, which are expressed in the desire to preserve and “root” their position in the organization. People with this orientation tend to get a position giving such guarantees.

Managerial competence, which manifests itself in the desire for power, leadership, which is usually associated with a high position, status symbols, responsible and highly paid work, privileges, recognition of leadership and rapid advancement on the career ladder.

Entrepreneurial creativity, which is determined by the desire to create and

organize something new, engages in creativity. This requires the necessary power and freedom that a certain position can provide.

The need for primacy, which is expressed in the desire of man to always be the first leader.

There are other motives that vary from the person's age, his needs, goals and the surrounding situation. Therefore, they should be identified and formed in each employee in accordance with his aspirations. Ultimately, career motivation should stimulate its development in the required directions.

Usually there are two ways of forming a career: natural and artificial.

At the heart of the first is the training of a specialist by means of official promotion, when new official functions are mastered on the basis of existing experience. This way you can prepare a specialist of any quality and level, but there is no guarantee regarding the timing of readiness and the number of specialists.

The artificial process involves targeted intensive training. And this preparation has a strictly limited time frame, but does not guarantee a high learning result.

It is an important element of career management is its planning. Currently, there are a large number of career management programs, without the implementation of which it is not implemented. These programs have the following characteristics:

- Accounting for posts that will be vacant;

- Individual detailed career planning of a specialist standing in the reserve for promotion;

- Creation of incentives for the employee to improve the efficiency of activities.

Personnel’s planning, carried out “from above”, is a scheme for filling vacancies. It is supplemented by planning “from below”, which includes the development of individual career plans for employees.

Career planning “from below” by the workers themselves and their immediate supervisors is an important part of human resource management. It involves identifying the capabilities of the individual, his inclinations and development needs.

that representatives of selected countries (to which Ukraine does not belong) participate in such global competition, the scenario of consolidation of raw specialization of export and import dependence in deliveries of a number of important material and technical resources of the industry is fully realized in the domestic agrarian sphere. The most obvious long-term consequences of this are the final degradation of land resources, a significant deterioration in the ecology of rural areas, a decrease in the price competitiveness of domestic agro-food products, a reduction in the corresponding industries, etc., which together can negatively affect the national food security and independence.

Taking into account the general weakness of the Ukrainian economy and, accordingly, the position of our country in defending its own interests in attracting foreign investment, the real positive effect of the transnationalization of the agricultural sector seems incommensurable with the scale of the accompanying negative effects.

All this is also true for the sphere of land relations. There are now also formed significant challenges due to the existing in Ukraine uncertainty with the institutional mechanism of the land market and a fairly serious possibility of establishing high money control, incl. foreign, over land resources after the abolition of the current moratorium on their sale. Throughout the civilized world, it has long been accepted to assess the likely risks associated with foreign investment in the most important sectors of national economies and strategic assets, with a view to implementing appropriate proactive measures. It is obvious that some agrarian enterprises, as well as land resources of agricultural production, are among the objects whose sale (explicit or indirect) to non-residents threatens to create barriers to domestic supplies of goods that are strategically important for the domestic economy and restrict access to resources. Therefore, on the whole, without denying the expediency of attracting foreign investments, we believe it is extremely important to determine at the national level with a list of their potential threats, the corresponding preventive actions, as well as a list of spheres and industries of priority attraction of such capital.

The threats connected with the high level of involvement of the Ukrainian agrarian sector in the global space are extremely actual in modern conditions also due to the worsening in recent years of the world price conjuncture, namely: a prolonged general fall in food prices and their volatility [3].

The main threats of the national and branch level are formed under the influence of: a) inflation and national currency devaluation (this reduces the producers incomes and makes them unpredictable due to a decrease in effective food demand, time

Agricultural economics

Shubravska O.V.
Institute for Economics and Forecasting NAS of Ukraine

MODERN CHALLENGES OF UKRAINIAN AGRO-FOOD DEVELOPMENT

Agriculture is traditionally an important component of national economic complex [1]. Trends and prospects of the branch are determined by the general state of the national economy. And it largely depends on the main indicators of agricultural activities.

The main challenges and threats in the process of development and growth of agro-food production are influenced by factors as planetary scale, as the general economic situation in Ukraine and on the world food market and in the agro-food complex of the country [2]. In a global context presently the strongest challenges are connected with the change of climate, intensifying of ecological and demographic problems, deficit of water, meal, depletion of natural resources etc. For the Ukrainian agro-food production the number of these challenges also acquires considerable weight: foremost, the role of climatic factor becomes more perceptible in providing of stability of deliveries and consumption of agricultural products. In turn, this further heightens the problems of land degradation and increased water scarcity for the agricultural economy.

One of important challenges, also for agro-food development, is the increasing of global competition (economic transnationalization). Transnationalization affects on agriculture development not only straightly (through activity of dynamic participants of grain and oil markets, for example such, as TNC “Louis Dreyfus Company”, “Bunge”, “Cargill”, ADM, “Serna” and other) but also indirectly. Namely: through the formation of regional specialization of raw materials for domestic processers, as well as import demand from domestic producers in the market of material and technical means. Thus, the share of German BASF in 2015 on such market was estimated at 15-20%, while the Swiss Syngenta AG plans to increase its share to 27% by 2018.

In the whole world, the interest of large international capital in the sphere of agricultural and food production has been increasing for a long time and, taking into account

Career planning does not create new vacancies and does not guarantee promotion. But it contributes to the individual development and professional growth of the employee, increases its importance for the company, which ensures a greater “return” of the employee firm.

Career plan is an individual work of an employee, providing for the achievement of a personal goal in the field of professional activity.

As a rule, the career plan is formed for a year. It includes the long-term objectives of the employee, the most important needs to reach the career stage, assignments to the employee, ensuring the transition to the next stage of the career, the company's commitment to assist the employee in the preparation for the next stage of the career.

The process of career planning is an effective means of developing in person potential opportunities to become involved in the affairs of a firm.

An important element of career management is the selection of development positions. They make it possible to prepare the cadres well for advancement.

The identification of the relationship between job requirements makes it possible to develop typical replacement schemes. Such schemes usually cover whole groups of posts linked together. The connection is that the promotion of the employee to the vacant post that opens creates another vacant vacancy.

The development of the system of filling and filling vacancies is carried out by personnel services, which should work in close interaction with the line management personnel.

Formation of the personnel reserve for promotion in the position comes from the number of employees who showed high results in the certification of the organization's staff and positively proved by the achieved results.

The reserve is formed in two stages:

1) The nomination is carried out by the heads of the enterprise divisions.

2) Selection of the most promising of the numbers of nominated candidates is carried out by a specially assembled commission [3].

The final decision on enrollment in the personnel reserve is made based on the results of an additional assessment procedure, during which the employee's motivation to build a career, his erudition and psychological fitness for the required activity are assessed.

Based on the results of the evaluation activities, an individual development plan is drawn up for a period of one to three years, in which development goals and actions necessary for their achievement are identified-training, internships, the performance of new duties, and so on.

For each functional unit, it is proposed to develop its own career routes that reflect the sequence of employee movements. Using them, the employee of the organization together with his manager can plan the development of his own career.

References

1. Bychkova, A. (2005) Upravleniye personalom: uchebnoye posobiye [Personnel management: a textbook.]. Penza: izdatelstvo Penzenskogo gosuniversiteta. 200 p.
2. Kibanov, A. (2009) Upravleniye personalom: uchebnik [Personnel management: a textbook]. 2nd ed. Moskva: INFRA-M. 256 p.
3. Melikhov, Yu. (2008) Upravleniye personalom: portfel' nadezhnykh tekhnologiy: uchebno-prakticheskoye posobiye [Personnel management: a portfolio of reliable technologies: a practical training manual [Personnel management: a portfolio of reliable technologies: a practical training manual]. Moskva: Dashkov i K°. 244 p.
4. (2000) Upravleniye organizatsiyey: uchebnik [Organization management: textbook]. Pod red. A. G. Porshneva, Z. P. Rumyantsevoy, N. A. Salomatina. Moskva: INFRA-M. 660 p.

лучшее использование производственных площадей.

Литература:

1. Заборская Н.К., Жуковская Л.Э. Логистика. Учебное пособие Одесса, 2012г.
2. Жуковська Л.Е. Ефективність логістичних систем: підходи до її оцінки матеріали 65 НТК професорсько-викладацького складу, (Одеса, 19 – 20 квітня 2011 р.) / Заборська Н.К., Жуковська Л.Е. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – С. 77 – 81.

К основным критериям оценки эффективности логистической системы предприятия на современном этапе относят: расходы, удовлетворение потребителей/качество, время, активы.

Фактическая величина расходов, связанных с выполнением определенных логистических операций в наибольшей мере отражает результаты логистической деятельности. Размер затрат, как правило, выражают или общей денежной суммой расходов, или денежной суммой в расчете на единицу продукции (удельные расходы), или удельным весом в объеме продаж.

Показатели удовлетворения потребителей с точки зрения качества относятся к обслуживанию потребителей. Эти показатели характеризуют способность предприятия достичь полного удовлетворения запросов своих клиентов. К итоговым показателям этой группы относятся совершенный заказ, удовлетворение потребителей и качество продукции.

Временные показатели являются мерой способности фирмы быстро отвечать на запросы потребителей. Другими словами, они фиксируют, сколько времени проходит от подтверждения клиентом намерения сделать покупку до момента, когда продукт поступает в распоряжение покупателя.

Предметом оценки активов является эффективность использования капитала, вложенного в сооружения и оборудование, а также оборотного капитала, вложенного в запасы. Оценка управления активами показывает, насколько быстро оборачиваются оборотные активы (в частности запасы) и насколько успешно основные средства окупают вложенные в них инвестиции.

Таким образом, рассматривая перспективы развития логистических систем, необходимо исходить из условия, что она может быть представлена как организационно-управленческая система, направленная на достижение оптимального баланса между затратами (ресурсами) и уровнем качества обслуживания клиентов. Также логистическая система будет характеризоваться вероятностью выполнения логистических операций.

Умелое использование логистических систем может принести предприятию следующие выгоды:

повышение эффективности производства;

при правильной организации логистических систем на предприятии удается уменьшить затраты труда и повысить рентабельность производства;

снижение потерь материалов;

Троян А.І., Відоня Данієл, Хмелевська Г.І., Коваленко О.М.
Одеський національний політехнічний університет

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської діяльності та виробничої політики підприємства. Вона має на меті створити згуртовану, відповідальну, високорозвинену і високопродуктивну робочу силу [1].

Кадрова політика повинна створювати не тільки сприятливі умови праці, але забезпечувати можливість просування по службі і необхідну ступінь впевненості в завтрашньому дні. Тому, основним завданням кадрової політики підприємства є забезпечення у повсякденній кадровій роботі врахування інтересів всіх категорій працівників і соціальних груп трудового колективу. Таким чином, в рамках кадрової політики підприємство реалізує не лише управління персоналом з метою досягнення своїх цілей, а й здійснює мотивацію і стимулювання персоналу з метою спонукання його до високоефективної праці.

З вищевикладеного випливає, що на практиці бізнес і кадрова стратегія повинні бути тісно взаємопов'язані. Розглядаючи кадрову стратегію різних підприємств, слід звернути увагу на схожість її основних аспектів. Як правило, вони спрямовані на забезпечення підприємства персоналом, кваліфікація і мотивація якого відповідають поставленим перед бізнесом завданням, відповідно і кадрова політика має ті ж цілі і завдання.

Кадрова політика у вузькому сенсі – це робота адміністрації та громадських організацій підприємства з усім колективом, його соціальними і функціональними групами, з кожним працівником щодо вдосконалення системи трудових відносин з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

В цілому кадрова політика як інструмент управління – це організуюча діяльність, спрямована на злиття зусиль всіх працівників підприємства для вирішення його виробничих і соціальних завдань. В даному випадку поняття «кадри» поширюється на всіх працівників, на весь трудовий колектив з його групами на рівні промислових підприємств.

Ми згодні з Т. Сазоновою, яка визначила кадрову політику як результуючий стратегічний напрямок у кадровій роботі, отриманий взаємодією на комерційній основі пріоритетів державної політики зайнятості, загальної стратегії розвитку підприємства і факторів, властивих зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства;

напрямки в кадровій роботі, орієнтовані на отримання не лише економічного, але й соціального ефекту, за умови дотримання чинного законодавства, нормативних актів і урядових рішень [2]. Місце кадрової політики в системі управління організацією можна представити у вигляді схеми: Стратегія – Кадрова стратегія – Кадрова політика.

На основі аналізу літератури були згруповані наявні точки зору на цю проблему і виділені три різні підходи до визначення кадрової політики у сфері управління організацією.

Більшість керівників досі розглядають кадрову політику тільки як підбір, розстановку й просування кадрів, зайнятих виконанням управлінських функцій на різних рівнях управління. Як на нашу думку, кадрова політика повинна давати можливість пов'язати управлінські дії всіх зацікавлених груп при проведенні ефективної технічної та економічної політики.

В роботі з кадрами настає новий період, що характеризується зростанням уваги до особистості працівника, пошуком нових стимулів до високопродуктивної праці [3].

Основними напрямками удосконалення кадрової політики на сучасному етапі висуваються адміністративні та економічні методи, соціальні відносини і гарантії, які, в свою чергу, складаються з підходів, представлених в структурі кадрової політики.

В даний час перед вітчизняними підприємствами ставляться нові економічні завдання:

– формування структури і складу робочих місць (за оцінкою багатьох авторів вдосконалення кадрової політики в цьому відношенні має значний потенціал щодо зниження витрат на виготовлену продукцію);

– формування фонду заробітної плати за категоріями працюючих із застосуванням багаторівневих тарифних сіток і встановленням ставки 1 розряду (не нижче мінімальної місячної заробітної плати), з розрахунком необхідної чисельності і кількістю робочих місць;

– дослідження форм і методів організації служби управління, формування кадрового резерву, підвищення кваліфікації та навчання працівників, атестації робочих місць;

– обґрунтування мотивації трудової діяльності, удосконалення системи оплати та стимулювання праці працівників;

– формування та реалізація кадрової політики вітчизняних підприємств в сучасних умовах.

Що стосується останнього завдання, то при формуванні кадрової політики підприємства необхідно дотримуватися наступних основних положень: по-перше, пріоритетності завдань стратегічного планування та кадрової політики підприємства;

Уманец Е.Ю., Копусь М.Н., Жуковская Л.Э.
Одесская национальная академия связи им. А.С.Попова, г.Одесса,Украина

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

На современном этапе развития рыночных отношений особое внимание необходимо уделять использованию информационных систем управления предприятием на основе логистических принципов, так как они повышают уровень его конкурентоспособности и улучшают финансово-экономические показатели.

Общепринятое определение логистической системы гласит: логистическая система – это адаптивная система с обратной связью, которая выполняет те или иные логистические функции. Логистическая система включает несколько подсистем и имеет тесные связи с внешней средой. Логистическую систему можно представить и как промышленное предприятие, и как территориально-производственный комплекс в целом. Логистическая система используется для выработки стратегического планирования предприятия, взаимодействует с такими функциональными областями, как производство и технология, маркетинг, а также финансирование и администрирование [1].

Логистическая система предприятия обеспечивает необходимый набор услуг при максимально возможном уменьшении ассоциированных расходов, обусловленных выполнением логистических операций. Из-за этого логистическая политика разрабатывается с учетом двух факторов – желаемого уровня логистического сервиса и минимальной величины логистических расходов на его достижение, а цель логистического менеджмента состоит в установлении баланса между этими двумя составляющими, выгодного как потребителю, так и генератору материального потока.

Эффективность логистической системы – это показатель (или система показателей), который характеризует уровень качества функционирования логистической системы при заданном уровне общих логистических расходов[2].

бөлу (дайын өнім қоймасынан тауарларды жіберумен қоса);

дайын өнімді тұтыну.

Логистикалық тізбектің әрбір буынының логистиканың материалдық негізін құрайтын өзіндік элементтері бар. Логистиканың материалдық элементтеріне мыналар жатады: тасымалдау құралдары, қоймалау шаруашылығы, байланыс пен басқару құралдары. Логистикалық жүйе барлық бірізді операцияларды орындайтын кадрларды қамтиды.

Логистикалық тізбектің ұйымдастыру құрылымы әр түрлі болуы мүмкін және бұл кәсіпорынның көлеміне, оның қызметі мен басқару тұжырымдамасының, материалсыйымдылығының. Экономиканың әрбір саласының ерекшелігіне көлеміне байланысты. Осыған орай логистикалық тізбектің ұйымдастыру құрылымына келесі фактолар тобы әсер етеді:

1) логистикалық тұжырымдаманы таңдауы және оның кәсіпорын мен фирманың ұйымдастыру құрылымындағы орны,

2) логистика саласын материалдық және қызметтік бөлу,

3) фирманы материалдық – техникалық қамтамасыз етуін басқаруды ұйымдастыруының орталықтандырылған немесе орталықтандырылмаған формасы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Аникин, Б.А. Логистика / Б.А. Аникин. – М.: Проспект, 2013. – 406 с.
2. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика" / А. М. Гаджинский. – Москва: Дашков и Кº, 2013. – 420 с.
3. Курочкин, Д. В. Логистика: [транспортная, закупочная, производственная, распределительная, складирования, информационная]: курс лекций / Д. В. Курочкин. – Минск: ФУАинформ, 2012. – 268 с.

по-друге, підвищення продуктивності праці із забезпеченням рівня оплати; по-третє, соціальних гарантій і соціальних відносин, узгоджених з колективом.

Найважливішою складовою частиною кадрової політики стає скоординована система оплати праці та винагороди за результати праці, її відповідність вимогам регіонального ринку. Як показують дослідження, в даний час на виробничих підприємствах Одеської області та інших регіонах, обґрунтованого взаємозв'язку між якістю праці працівників та її оплатою, соціальними стимулами і гарантіями немає. Відсутність на підприємствах сучасних методик по оцінці праці, формальний і зрівняльний підходи призводять до відомих негативних наслідків. Вирішення цієї проблеми – встановлення відносної справедливості у виплаті заробітної плати за виконану роботу. Тільки такий підхід спонукає працівника до більш ефективної праці.

В даний час основними проблемами залишаються: доведення мінімального рівня заробітної плати до прожиткового мінімуму; координація кадрової політики з ринком праці; активізація трудової діяльності за рахунок розширення зон обслуговування та впровадження механізму «м'яких» і «жорстких» норм; застосування багаторівневих тарифних сіток; моніторинг на регіональному ринку важливості професій; узгодження рівня інформованості працівників про проведену кадрову політику, соціальні відносини, які поступово повинні формуватися в нові ринкові відносини (корпоративна культура).

Кадрова політика повинна бути націлена на підвищення ефективності роботи персоналу, тобто проводити такі заходи, які дозволять з більшою ефективністю використовувати трудові ресурси.

Література:

1. Криклій А. С. Еволюція досліджень соціально-економічної сутності категорій «особистісний потенціал», «трудовий потенціал» і «людський капітал» / А. С. Криклій // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К. : НДЕІ, 2005. – Вип. 5. – С. 104-108.
2. Перебейніс В. Особливості мотивації праці керівників і спеціалістів аграрних підприємств / В. Перебейніс, Т.Сазонова // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 112 -118.
3. Кузьмина Н.М. Кадровая политика корпорации: Монография / Н.М. Кузьмина. – М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 168 с.

Миллер Т.Е., Сопка Я. С., Жуковская Л.Э.
Одесская национальная академия связи им. А.С.Попова, г. Одесса

ЗНАЧЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время, для того чтобы добиться успеха в предпринимательской деятельности, недостаточно использовать маркетинговые подходы, требуется применение современных высокоэффективных способов и методов управления потоковыми процессами, таких как логистика. Логистика как практическая деятельность устойчиво заняла свою нишу в управлении современными предприятиями. Логистика координирует все структуры предприятия (направление, упорядочение и распределение продукции от производителя до конечного потребителя, учитывая рентабельность, результативность, производительность).

В условиях современного рынка торговые организации все больше ориентируются на потребителей, стремясь удовлетворить их всевозможные потребности, достаточно быстро оценивая и отбирая при этом наиболее выгодные подходы и методы ведения бизнеса. Один из них – логистический подход к управлению предприятиями

Задачей логистической службы является поиск оптимальной величины уровня обслуживания. Для этого необходимо анализировать параметры качества сервиса, определяя расхождения между ожидаемым и фактическим результатами.

Поэтому все большее значение в современной экономике приобретает совокупное предложение "товара-услуги", когда покупателю предлагается не только товар как материальный объект, но и услуги, связанные с его приобретением (комплектация, маркировка, доставка товара в точном соответствии с требованиями заказа, гарантийное обслуживание и т.п.). При этом стоимость таких сопутствующих услуг может не только приближаться к стоимости производства самого товара, но и превосходить ее.

Қоңыратбай Назерке, Талапбаева Г. Е.
Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті

ЛОГИСТИКАЛЫҚ ТІЗБЕК ЛОГИСТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕНІҢ ҚҰРАМДАС БӨЛІГІ РЕТІНДЕ

Логистикалық тізбек негізінде логистикалық жүйенің көптеген буындары қарастырылады. Анықтамаға осындай тәсілдеменің құзіреттілігі Батыстағы түсініктің бастапқы мағынасымен қолдау табады.

Демек белгілі бір реттіліктегі логистикалық жүйенің элементтері логистикалық тізбекті (тасымалдау тізбегін) құрайды. Кейде «логистикалық жүйе», «логистикалық желі», «логистикалық тізбек» және «тасымалдау тізбегі» әсіресе шетелдің логистикалық тәжірибесінде синоним ретінде қолданылады.

ANNEX сөздігінде тасымалдау тізбегі шикізатты немесе ақпаратты бастапқы алу кезінен соңғы тұтынушыға жеткенге дейін өнім немесе қызметке сұранысты қанағаттандыратын бизнес – үдерістердің барлық түрлерінің (жобалау, өндіріс, сату, қызмет көрсету, сатып алулар, дистрибьюция, ресурстарды басқару) бірігуі ретінде сипатталады.

Осының негізінде тасымалдау тізбегі соңғы тұтынушының талаптарына сәйкес ақпараттың немесе қызметтің бастапқы туындауынан бастап негізгі логистикалық қызметтің бірігуі ретінде түсіндіріледі.

Көптеген отандық зерттеушілердің пікірінше, логистикалық тізбек – сызықтық – реттелген бөліктердің жиынтығы. А.Н. Родниковаың термин сөздігінде логистикалық тізбек өнім партиясын тұтынушыға жеткізуде үздіксіз қатысатын жеке және де заңды тұлғалардың сызықтық – реттелген жиынтығы ретінде көрсетіледі.

Логистикалық тізбекте оңтайландырылған мәсілелер шешілуі мүмкін: тасымалдаушы мен кеден делдалын таңдау, екі логистикалық делдалды бір экспедиторлық фирмамен алмастыру, тасымалдау және қоймалау шығындарын қайта бөлу және т.б.

Логистикалық тізбекте, яғни жеткізушіден тұтынушыға дейін материалдық, қаржылық және ақпараттық ағымдар өтетін тізбекте келесідей басты буындары бар:

материалдар, шикізаттар немесе жартылай фабрикаттар жеткізу;

өнімді және шикізатты сақтау;

тауар өндірісі;

4. өнеркәсіптегі инновациялық белсенділікті күшейтуге индустриялық саясатты бағыттау;

5. шағын және орта бизнесті дамытуды, әсіресе инновациялық үйлестіруде индустриялық саясатты бейімдеу;

6. тең бәсекелестік шарттар мен бәсекелестік орта құруға бағыттау, экономиканың нарықтық емес секторларын қысқарту, монополияға қарсы саясат, қатаң бюджеттік шектеу саясатын жүргізу, барлық жеке салықтық және несиелік жеңілдіктерден бас тарту, соның ішінде импорт алмастыруды жүргізу арқылы индустриялық жаңа деңгейге көтерілу;

7. Қазақстанның өңдеу өнеркәсібін экспортқа бағыттау. Тиімді және бәсекеге қабілетті дайын өнім өндірісін ынталандыру;

8. бәсекелестік артықшылықты қалыптастыруды мақсат тұту.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Дәуренбекова Ә.Н. Өнеркәсіпті жаңаша индустрияландыру – экономикалық жүйені қайта құрудың негізі. // Қаз ҰУ Хабаршысы, Экономика сериясы. 2003, №5 (39). – 61-63 б.
2. Абдиев К.В., Алкиев К.Н. Формирование и развитие новых экономи-ческих районов в Казахстане. Материалы международной научно-практичес. конф. “Индустриально-инновационное развитие Республики Казахстан: опыт, задачи и перспективы. – Алматы: Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан, 2004. – С.118.

Таким образом, предметом логистического сервиса является определенный комплекс (набор) соответствующих услуг.

Работа по предоставлению услуг, т.е. по удовлетворению каких-либо потребностей, называется сервисом. Сервис неразрывно связан с распределением и является комплексом услуг, которые предоставляются в процессе заказа, покупки, поставки и дальнейшего обслуживания продукции.

Исходя из этого, логистический сервис может быть реализован только в сферах распределения и обращения, он является определенной совокупностью услуг, которые предоставляются в процессе непосредственной поставки товаров потребителям, что является завершающим этапом продвижения материального потока логистическими цепями.

Объектами логистического сервиса выступают конкретные потребители материальных потоков.

Выходя на рынок логистических услуг, должны учитываться основные характеристики данной товарной категории, которые определяют условия и параметры логистической деятельности. Такими характеристиками являются:

1. Невозможность почувствовать услугу «на ощупь».
2. Неотделимость от источника.
3. Изменчивость качества.
4. Адресная направленность услуг.
5. Уникальность для получателя.
6. Невозможность накопления услуг.
7. Эластичность спроса.
8. Оперативность.

Проанализировав характеристики логистического сервиса можно сделать вывод, что обслуживание потребителей в процессе реализации заказов часто является решающим инструментом маркетинга и стратегическим средством улучшения конкурентных позиций на товарном рынке. Вопросам логистического обслуживания необходимо придавать первостепенное значение потому, что установка на совершенствование сервиса должна действовать во всей логистической цепи, гармонизируя взаимосвязи между технологическими компонентами и элементами логистических систем.

Правильная организация логистики приносит предприятию следующие выгоды: повышение эффективности производства; сокращение потерь рабочего

времени; сокращение затрат труда; повышение рентабельности производства предприятия. К последствиям неправильной организации логистики на предприятии можно отнести: низкое качество обслуживания потребителей, потеря клиентов и доли на рынке; возрастание затрат на эксплуатацию оборудования; неэффективная организация материальных потоков.

Литература:

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник. -14-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К'», 2007.
2. Канке А.А., Кошевая И.П. Логистика: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005. Гелета И.В., Калинская Е.С., Кофанов А.А. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. М.: Магистр, 2007. 303 с.
3. Виноградов А.С. Проблемы логистики // Маркетолог. 2013. № 3. С. 5-15.
4. Заборская Н.К. , Жуковская Л.Э. Логистика.Учебное пособие Одесса, 2012г.
5. Саркисов С.В. Управление логистикой. М.: Дело, 2011. 286 с.

- әлемдік инновациялық үрдістерге ену арқылы әлемдік шаруашылық жүйе-сіне және аймақтық экономикаға ықпалдасуды күшейту арқылы жүзеге аспақ.

Осы міндеттерді шешкен жағдайда экономика құрылымында сапалы өзге-рістер болады және ол Қазақстанды тұрақты экономикалық өсуге әкеледі.

Индустриялық саясатты ұтымды жүргізу арқылы шаралар кешенінің көмегімен мемлекет бәсекеге қабілетті және тиімді ұлттық өнеркәсіпті қалыптастыру үшін кәсіпкерлікке қолдау көрсетеді және қолайлы жағдай жасайды.

Индустриялық саясаттың басты мақсатына Қазақстанда өнеркәсіпті модернизациялау және экономиканы әртараптандыру, өнімнің бәсекеге қабілетті түрлерін өндіру және экспортты арттыру арқылы ұзақ мерзімді тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету жатады.

Мемлекеттің индустриялық саясаты маңызы үлкен келесі әлеуметтік-экономикалық міндеттерді шешеді:

- экономиканы индустриялық - инновациялық даму түріне бағыттауы;
- халықтың экономикалық-әлеуметтік жағдайын көтеру;
- бәсекеге қабілетті өнеркәсіпті көтеру және халықаралық экономикалық бәсекеге белсенді түрде қатысуы,
- әлемдік экономикалық қауымдастыққа елімізді таныстыра білу.

Ал, мемлекеттік индустриялық саясат келесі негізгі қағидаларға сүйенеді:

1. экономиканың тиімді қызметін қамтамасыз ету бойынша нақты міндеттерді шешуге индустриялық саясаттың бағытталуы;
2. индустриялық саясат, әсіресе қаржылық қолдау көрсетуде жариялық сипатқа ие және ашық болуы тиіс. Ашық конкурстарда маңызды стратегиялық нақты міндеттерді шешетін және басым бағыттардың қатарына кіретін немесе қолайлы және ынталандырушы бизнес шарттарын құрайтын жобалар инвестициялық қолдау табады;
3. экономиканың өңдеу секторының ғылыми сыйымдылығы мен жоғары технологиялық өндірістердің басып озуын дамытуды қамтамасыз етуге бағыттау;

Манапова Назерке , Талапбаева Г.Е.
Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕНІ ДАМЫТУДА ИНДУСТРИЯЛАНДЫРУДЫҢ РӨЛІ МЕН НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Нарықтық экономика заңдылықтары өнеркәсіптің бәсекеге қабілетті болуын қамтамасыз етуде оның инновациялық сипатқа ие болу қағидасын сақтап отыруды талап етеді. Жалпы табыс көлеміндегі патенттер мен ноу-хау негізінде өндірілген өнім көлемінің үлес салмағы және есеп жылында алынған патенттердің саны инновациялық қағиданың орындалуын көрсетеді.

Экономикалық, әлеуметтік және экологиялық қауіпсіздік қағидасының орындалуы өнеркәсіп кәсіпорындарының ішкі және сыртқы нарық тұтынушыларының талабына сай жұмыс істеуіне, әртүрлі экономикалық, әлеуметтік және экологиялық теріс нәтижелердің болмауынан қорғануға мүмкіндік береді. Мұның өзі көптеген терең және жан-жақты зерттеуді қажет ететін экономикалық, әлеуметтік, экологиялық ұйымдастыру шараларын ұтымды жүргізуді талап етеді.

Өнеркәсіпті қайта индустрияландырудың бастапқы кезінде алдын-ала анықталған мақсатты бағытына сәйкес оның көптеген нұсқалары есептеліп, ішінен ұтымды нұсқаны анықтау көптеген есеп-қисап жүргізуді, шетелдің озық тәжірибелерін пайдалануды, өнеркәсіп кәсіпорындарының бар мүмкіншілігі мен резервтерін ескеруді, тіпті кейде ішкі және сыртқы орталарды зерттеп, олардың теріс ықпалын болдырмауды талап етеді.

Өнеркәсіпті модернизациялау шараларына:

- өнеркәсіптің барлық өндірістік аппараттарын жетілдіру, яғни пайдаланатын құралдарды жаңарту, жаңа және өнімділігі жоғары техника мен жоғары технологияны енгізу, жаңа өнім түрлерін игеру, ішкі және сыртқы нарықтарға бәсекеге қабілеті жоғары өнімдерді шығару;

- өнеркәсіпте құрылымдық жаңартуларды жүргізу, яғни жаңа индустриялық экономика сипатына сәйкес келетін құрылымды қалыптастыру;

Токар В.В., Борисевич Є.Г.
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, м. Одеса, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЯКІСТЬ

Забезпечення якості продукції пов'язане з витратами. Якість продукції повинна гарантувати споживачеві задоволення його запитів, її надійність і економію витрат.

В управлінні витратами підприємств можуть знайти застосування різноманітні методи, що відносяться як до стратегічного, так і оперативного управління. Їх вибір зумовлений, у першу чергу, цілями управління і наявністю умов для застосування.

Ці властивості формуються в процесі всього відтворювальної діяльності підприємства, на всіх її етапах і у всіх ланках. Разом з ними утворюється вартісна величина продукту, що характеризує ці властивості від планування розробок продукції до її реалізації і після продажного обслуговування.

До сучасних методів управління витратами на якість відносять:

Функціонально- вартісний аналіз

FMEA – аналіз

Методологія QFD

Бенчмаркінг

Метод управління виробництвом за системою just-in-time

Система «стандарт-костс»

Система «директ-костинг»

Контролінг

Аутсорсинг

Функціонально-вартісний аналіз є одним із найпопулярніших та актуальних методів аналізу витрат на якість, в основному, з метою їх мінімізації. Реалізація ФВА передбачає орієнтацію на такі принципи:

- відповідність значущості функцій і витрат, тобто розподіл витрат на реалізацію функцій об'єкта має здійснюватися пропорційно їх значимості;

- відповідність реального параметра необхідному, що припускає визначення кількісних параметрів, здатних однозначно характеризувати ступінь виконання (або невиконання) цих функцій;

- активізація творчого мислення, що характеризується створенням обставин, максимально сприятливих розвитку творчості;

FMEA – аналіз продукції розглядає ризики, які виникають у зовнішнього споживача, а FMEA-аналіз процесу – у внутрішнього споживача. FMEA-аналіз процесів може проводитися для процесів виробництва продукції; бізнес-процесів (документообігу, фінансових процесів та ін); процесу експлуатації виробу споживачем.

Метою FMEA-аналізу процесу виробництва є забезпечення виконання всіх вимог щодо якості запланованого процесу виробництва та збирання шляхом внесення змін до плану процесу для технологічних дій з підвищеним ризиком.

Методологія QFD - це методологія систематичного і структурованого перетворення побажань споживачів (уже на ранніх (перших) етапах петлі якості) у вимоги до якості продукції, послуги та / або процесу.

QFD-методологія являє собою оригінальну японську розробку, відповідно до якої побажання (встановлені і передбачувані потреби) споживачів за допомогою матриць переводяться в докладно викладені технічні параметри (характеристики) продукції та мету її проектування.

Бенчмаркінг – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння із власним та переймання його найкращих методів роботи.

Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути: методи, процеси, технології, якісні параметри продукції, показники фінансово-господарської діяльності підприємств (структурних підрозділів).

Досліджуючи виробничі процеси, методи чи технології виробництва і збуту продукції, головну увагу приділяють пошуку резервів зниження витрат виробництва та підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Метод управління виробництвом за системою just-in-time, суть системи JIT зводиться до відмови від виробництва продукції великими партіями. Замість цього створюється безперервно-потокове предметне виробництво. При цьому постачання виробничих цехів і ділянок здійснюється настільки малими партіями, що, по-суті, перетворюється на поштучне. Дана система розглядає наявність

Отже, системи розподілу продукції підприємства є збалансованою, а стратегії розвитку мають бути спрямовані на корегування шляхів збуту, які склалися на даний час.

Загалом, згідно з результатами проведених досліджень, можна зробити висновки, що ключовим завданням щодо вдосконалення збутової мережі ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» є:

розширення фірмової збутової мережі без втрати прибутковості;

зменшення витрат в результаті переформатування роботи з малоперспективними підприємствами роздрібної торгівлі;

підтримування довгострокових зв'язків партнерів завдяки застосування заходів стимулювання збуту.

нього керівництво має терміново застосовувати стратегію «оптимізації витрат», яка спрямована на зниження витрат і збільшення прибутковості в каналі.

У каналі другого рівня відбувається найвигідніше поєднання високої частка виручки від реалізації продукції, яку забезпечує відповідний канал, та високої рентабельності. Назвемо його «основний» канал. Він потребує всілякої підтримки довгострокових зв'язків партнерів, що відповідає стратегії «підтримання позиції».

Проаналізувавши структуру каналів розподілу ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» дійшли до висновку, що майже 60% продукції підприємства реалізується через канал розподілу другого рівня. Частка реалізації, яка припадає на канал розподілу першого рівня, складає приблизно 37%, отже на прямий маркетинг залишається усього 3% реалізації.

Проаналізувавши діяльність ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта», можна сказати, що вибрана схема розподілу зумовлена масштабами розповсюдження й особливістю продукції.

Також слід зазначити, що процес розповсюдження здійснюється через багаторівневий канал, оскільки ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» застосовує політику інтенсивного розподілу, що передбачає прагнення виробника забезпечити наявність усіх товарів у максимально можливій кількості торговельних підприємств.

Разом з тим, маючи канали розподілу різного рівня, воно може визначати свої пріоритети і максимально розвивати певний спосіб дистрибуції. При цьому ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» не користується послугами транспортних компаній, доставка товарів здійснюється за домовленістю або виробником, або оптовим торговцем за допомогою фірмово оформленого та надійного транспорту.

Варто зазначити, що підприємство ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» велику увагу приділяє вирішенню питань, які стосуються організації процесу товароруху.

З метою оптимізації товароруху на ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» можна запропонувати розробити та впровадити заходи, які стосуються підвищення рентабельності збутової діяльності компанії. Для цього необхідним є постійно аналізувати витрати на збут, намагатися їх зменшити. Також актуальним є питання щодо визначення торговельних націнок.

товарно-матеріальних запасів як зло, існування якого ускладнює вирішення багатьох проблем.

Система «стандарт-костс, означає кількість необхідних виробничих витрат (матеріальних і трудових) для випуску одиниці продукції або заздалегідь обчислені витрати на виробництво одиниці продукції або надання послуг, а слово "кост" - це витрати, що припадають на одиницю продукції.

Таким чином, стандарт-кост в повному сенсі слова означає стандартні витрати і служить потужним інструментом для контролю виробничих витрат. Ця система спрямована, насамперед, на контроль прямих витрат. На основі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, а також скласти звіт про очікувані доходи майбутнього року.

Система «директ-костинг» - це система бухгалтерського обліку витрат в основі якої лежить літочислення скороченою собівартості продукції і визначення маржинального доходу.

Передбачає оцінку витрат, безпосередньо пов’язаних з продуктивністю та які піддаються контролю.

Контролінг – це між функціональний напрям управлінської діяльності, який завдяки цілеспрямованим збору, обробці та альтернативному інтерпретуванню отриманої інформації допомагає у процесі прийняття управлінських рішень, головною метою котрих є досягнення оптимальної узгодженості рівня розвитку та прибутковості підприємства.

Основне завдання контролінгу полягає у визначенні для суб'єкта господарювання напряму докладання зусиль персоналом, який гарантуватиме існування його в перспективі. Концепція контролінгу націлює керівництво на формування і досягнення довготермінових цілей, з яких випливають і формуються тактичні, які скоординовано спрямовують роботу всіх співробітників підприємства.

Аутсорсинг – це передача організацією на підставі договору певних видів або функцій виробничої підприємницької діяльності іншої компанії, що діє в потрібній області.

На відміну від послуг і підтримки, що мають разовий, епізодичний або випадковий характер і обмежених початком і кінцем, на аутсорсинг зазвичай передаються функції по професійній підтримці безперебійної роботи окремих систем і інфраструктури на основі тривалого контракту (не менше 1 року).

Розглянуті методи управління витратами, що відносяться як до стратегічного, так і оперативного управління, досить різноманітні за своїм змістом, різні за своїм цілям і особливостям застосування.

Невід'ємною частиною розглянутих методів стратегічного і оперативного управління витратами є аналіз витратно утворюючих факторів.

Таким чином, знання фактора і ступеня їх впливу на величину витрат підприємства, а також залежності між факторами дозволяє, впливаючи на чинники формування витрат в довгостроковому періоді справляти управлінський вплив на саму величину повних витрат підприємства.

Література:

1. Воробієнко П.П. Управління якістю: Підручник / П.П.Воробієнко, І.В. Станкевич, Є.М.Стрельчук, О.І.Глухова - Одеса: ОНАЗ, 2014.- 376 с.

Грибович Н. В., Бєлова Т. Г.
Національний університет харчових технологій

ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ДП ПАТ «ОБОЛОНЬ» «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

Успіх компанії на ринку в сучасних умовах залежить від того, наскільки ефективно діє система розподілу продукції. Особливо це стосується тих підприємств, які виготовляють та реалізують велику кількість продукції, мають розгалужену збутову систему і велику кількість посередників. Тому для них потрібно чітко організовувати збутову діяльність, обирати відповідні канали розподілу та раціонально підбирати маршрути для збуту продукції. Все це допоможе їм вистояти в тій конкуренції, яка має місце в пивоварній галузі.

Особливості формування збутової мережі були розглянуті на прикладі ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта».

ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» – підприємство харчової промисловості України, зайняте у галузі виробництва та реалізації пива і безалкогольних напоїв. Розташоване у місті Фастові Київської області. Воно є дочірнім підприємством одного з найбільших виробників напоїв України −ПАТ «Оболонь».

ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» реалізує свою продукцію через такі канали збуту: нульовий канал, де продукція поступає від виробника до споживача без посередників; канал першого рівня, коли між виробником та споживачем є посередник: роздрібний продавець; канал другого рівня, який передбачає наявність між виробником та споживачем оптового та роздрібного продавця.

Канал нульового рівня має відносно невелику частку продаж, але високу рентабельність. Він відноситься до групи «перспективні» партнери. Стратегія, яку потрібно застосовувати в каналі, називається «захоплення ринку», вона полягає у стимулюванні обороту без втрати прибутковості.

Через канал першого рівня проходять великі обсяги продажу компанії, але він не приносить істотних прибутків. Його називають «низькоприбутковий канал». Велика виручка цього каналу говорить про його перспективність. До

Розподіл безпосередньо як функціональна діяльність, як функція збутової діяльності виробничого підприємства полягає в здійсненні адресного руху товарів і доставки товару конкретним споживачам [1].

Система збуту продукції - ключова ланка логістики збуту й свого роду фінішний комплекс у всій діяльності фірми по створенню, виробництву й доведенню товару до споживача.

Властиво, саме тут споживач або визнає, або не визнає всі зусилля фірми корисними й потрібними для себе й, відповідно, купує або не купує її продукцію й послуги.

Але все-таки збут продукції необхідно розглядати як складовий елемент логістики. Перш ніж здійснювати безпосередній розподіл продукції, треба впевнитися в тім, щоб товар був належної якості, за прийнятною ціною, і була здійснена робота в сфері заходів просування товару.

Література:

1. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів / Баліцька В.В. //Актуальні проблеми економіки – 2012. - №11(137) - с.120-130.
2. Жук О.І. Основні показники аналізу ефективності маркетингових інвестицій / Жук О.І. // Вісник «Економіка. Проблеми економічного становлення» - 2013. - №3 - с.44 – 50.
3. Саленко О.В. Шляхи визначення ступеню ефективності діяльності підприємства / Саленко О.В. // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики – 2013. - № 4 (24) - с. 62 – 71.

Яременко С.С., Рева О.В.
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ПЕРЕДУМОВИ ВИБОРУ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ КОМПАНІЇ «МОРЕ ПИВА»

На сьогоднішній день для багатьох компаній, які функціонують на українському ринку, постає питання пошуку конкурентних переваг. Конкурентна перевага компанії «Море Пива» може бути досягнута пропозицією споживачам даного сегменту продуктів (послуг) відмінних від конкурентів і більш повно задовольняючих вимоги покупців цієї цільової групи. З врахуванням вибраної стратегії досягти конкурентної переваги необхідно планувати сфокусовану стратегію диференціації.

Сфокусована стратегія є привабливою для компанії, тому що виконуються наступні умови:

- підприємство має досить навиків і ресурсів для успішної роботи у виробництві та продажу пива на розлив;

- компанія «Море Пива» може захистити себе від конкурентів в майбутньому, завдяки доброзичливості покупців до її здібностей в обслуговуванні (задоволенні вимог) покупців цільового сегменту.

На основі результатів SWOT-аналізу найбільш прийнятною для компанії «Море Пива» в даний час є стратегія концентрації зусиль (стратегія ніші).

Місія компанії «Море Пива» - є формування пивної культури, сприяння розвитку національної і ділової культури в країні.

На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються загально фірмові цілі.

Для компанії «Море Пива» пропонуємо такий план на подальші 5 років.

Одним із найбільших прагнень компанії є розширити свій сегмент на ринку. Розвиваючись за рахунок франшизи, компанія об'єднує вже понад 240 фірмових торгових точок в 16 містах України в Дніпропетровській, Полтавській, Кіровоградській, Черкаській, Одеській та Київській областях.

Зупиняти відкриття торгових точок компанія не планує. У планах вийти на новий ринок, а саме ринок Західної України. Для досягнення цієї цілі, потрібно виконати й розрахувати всі нюанси по постачанню продукції: логістиці.

Найголовнішою ціллю компанія на 5 років є відкриття магазину за кордоном. Компанія розглядає на сьогодні тільки одну країну, а саме Польщу. На відкриття хоча б одного магазину потребуються дуже великі вкладення грошей, для окупності одного відкритого магазину потребується не менше одного року. Окрім, розширення у вигляді відкриття нових торгових точок, компанія розуміє, що не можна забувати і про ті регіони, де вже є магазини. Базовим форматом для компанії є компактний «мінімаркет». Це невеликий за розмірами магазин, де клієнт може ознайомитись з асортиментом пива представленим у магазині та закусками до пива.

Вже в 2016 році мережа почала освоювати альтернативний формат - «маркет самообслуговування». Це більш просторі сучасні магазини, що пропонують клієнтам підвищений комфорт в здійсненні покупки, вільний доступ до товарів і розширений асортимент. У магазинах саме виду «маркет самообслуговування» присутній досить розширений асортимент, у продажі є сигарети, бокали, футбольна атрибутика, пиво у пляшках і т.д. За 5 років компанія пропонує усі магазини у м. Дніпро, а це майже 93 торгові точки, змінити формат від «мінімаркету», до «маркету самообслуговування».

В планах також змінити формат магазинах у регіонах. Компанія вважає, що це допоможе збільшити обсяги виробництва та продажу пива, так як у магазинах нового формату планується збільшення площі магазину, і звісно підсобних кімнат.

Окрім, збільшення обсягів продажу, компанія зацікавлена і у прихильності клієнта до компанії. Якщо у магазині приємно знаходитись, тебе обслуговують з посмішкою на обличчі, продавець-консультант допоможе зробити вибір пива чи закуски до пива, клієнт відповідно задовольняє таким чином всі свої потреби і може порадити компанію своїм родичам, близьким та друзям. Безсумнівно, цей клієнт повернеться до магазину ще раз, та згодом буде постійним клієнтом.

Бувають і інші випадки, коли клієнту не сподобалось обслуговування чи товар, який від придбав у мережі магазинів «Море Пива». Для таких клієнтів є гаряча лінія, де вже незадоволений клієнт може залишити скаргу на те, що йому не сподобалось.

2) будучи однієї з найважливіших функцій виробничого підприємства, збутова діяльність не тільки реалізує його корпоративну місію, але й у певній мірі визначає її;

3) збутова діяльність результативна, тому що в певній мері спричиняється й в остаточному підсумку проявляє й реалізує всі економічні й фінансові результати діяльності виробничого підприємства;

4) збутова діяльність як вид функціональної діяльності виробничого підприємства у всьому ланцюжку й системі створення товару є одним із джерел його конкурентної переваги як прямого (у межах власної організації), так і непрямого (у системі організації його господарських зв'язків і ділових відносин з партнерами) ефектів.

Зміст комерційної діяльності підприємства зі збуту визначається сукупним змістом всіх взаємозалежних послідовних і цілеспрямованих функціональних дій по розподілу, доведенню й реалізації товару покупцям.

Основними функціями збуту комерційного характеру є безпосередньо продаж продукції [2].

Допоміжними функціями комерційного характеру є маркетинг і юридичні функції. Маркетингові функції комерційного характеру полягають у визначенні, вивченні й формуванні споживчої реакції на економічний зміст предмету збуту та включають дві наступні основні групи: вивчення і формування попиту та комунікаційного просування.

Перша група функцій припускає вивчення потреб і попиту; пошук і виявлення покупців (споживачів); вивчення кон'юнктури ринку; формування попиту й ін. Друга група функцій припускає, відповідно, рекламну діяльність; зв'язок із громадськістю; особисте просування; стимулювання збуту.

Юридичні функції визначаються процесами юридичного обґрунтування й визначення правового стану економічного змісту предмету збуту, юридичного супроводу та захисту.

Основними функціями технологічного характеру є також дві групи щодо самостійних функцій: зберігання - складування й розподілу - доставки.

Функції першої групи можуть здійснюватися й самим виробничим підприємством, як по завершенні стадії виробництва, так і в наступному процесі збутової діяльності (розподілу-доставки) безпосередньо в каналах збуту, і утворюючими їх відповідними посередницькими організаціями й структурами.

К.е.н., доцент Щебликіна І.О.
Запорізький національний університет, Україна
Старший викладач Щебликіна З.В.,
студент Пономаренко Я.А.
Мелітопольський державний педагогічний університет імені Б. Хмельницького, Україна

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Збутову політику виробника продукції варто розглядати, як цілеспрямовану діяльність, принципи й методи, здійснення якої покликані організувати рух потоку товарів до кінцевого споживача.

Основним завданням є створення умов для перетворення потреб потенційного покупця в реальний попит на конкретний товар. До числа таких умов ставляться елементи збутової політики, капітали розподілу (збуту, руху товарів) разом з функціями, якими вони наділені.

Основними елементами збутової політики є наступні [3]:

- транспортування продукції - її фізичне переміщення від виробника до споживача;

- доробка продукції - підбор, сортування, зборка готового виробу та інше, що підвищує ступінь доступності і готовності продукції до споживання;

- зберігання продукції - організація створення й підтримка необхідних її запасів;

- контакти зі споживачами - дії з фізичної передачі товару, оформленню замовлень, організації платіжно-розрахункових операцій, юридичному оформленню передачі прав власності на товар, інформуванню споживача про товар і фірму, а також збору інформації про ринок.

Роль і значення збутової діяльності полягають у наступному:

1) збутова діяльність, будучи в певному змісті продовженням виробничої діяльності, не просто зберігає створену споживчу вартість і вартість товару, а створює додаткову, тим самим, збільшуючи його загальну цінність;

У 2016 році компанія «Море Пива» було проаналізовано діяльність компанії і виявилось, що для збільшення чистого прибутку, компанія повинна відмовитись від деяких постачальників пива. На раді директорів було прийнято рішення вивести із асортименту декілька позицій ринку, а замінити ці позиції саме власним пивом. Оскільки, завод «Перша Дніпропетровська броварня», зараз назва заводу змінена на First Dnipro Brewery, являється власністю компанії та виробляє близько 70% пива саме для торгових точок компанії «Море Пива», компанія хоче постачати у свої фірмові магазини саме власну продукцію. Цим компанія збільшить обсяг прибутку в декілька разів.

Література:

1. Мороз Л., Савченко Ю. Стратегії та джерела формування конкурентних переваг на українському ринку пива // Маркетинг в Україні. - 2016. № 6. - С. 18-23.
2. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: пер. з англ. / Портер Майкл. - К. : Основи, 2007. - 390 с.

Волошина К.И. , Коляда А.А., Жуковская Л.Э.
Одесская национальная академия связи им. А.С.Попова, г.Одесса

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Логистические системы предприятия обеспечивает необходимый набор услуг для максимально возможного сокращения расходов, обусловленных выполнением логистических операций. Поэтому логистическая политика разрабатывается с учетом двух факторов - желаемого уровня сервиса и минимальной величины затрат на его достижения, а цель логистического менеджмента заключается в установлении баланса между этими двумя составляющими. Из этого следует, что эффективность логистической системы - это показатель, который характеризует уровень качества функционирования этой системы при заданном уровне общих логистических расходов. С точки зрения потребителя, который является конечным звеном логистической цепи, эффективность системы определяется уровнем качества обслуживания его заказ.

Основными критериями оценки является эффективности логистических затрат являются: расходы, качество, время, активы.

Расходы. Фактическая величина расходов, связанных с выполнением определенных операций в наибольшей степени отражает результаты логистической деятельности. Величину расходов, как правило, выражают или общей денежной сумме расходов, или денежной суммой в расчете на единицу продукции, либо долей в объеме продаж.

Качество. Следующая группа логистических показателей относится к обслуживанию потребителей. Эти показатели характеризуют способность фирмы достичь полного удовлетворения запросов своих клиентов. К итоговым показателям этой группы относятся совершенный заказ, удовлетворение потребителей и качество продукции.

Время. Временные показатели степени способности фирмы быстро откликаться на запросы потребителей.

Ключевыми показателями времени выполнения заказов являются:

4. Управление проектами [Текст] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге, А.В. Полковников; ред. И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: 2010. - 960 с.

5. Агрострахування як інструмент управління ризиками в сільському господарстві [Електронний ресурс]: режим доступу: http://uaip.com.ua/agrostrakhuvannya-yak-instrument-uprav/. – Назва з екрана.

6. Євчук Л. А. Управління ризиками діяльності сільськогосподарських підприємств через механізми хеджування / Л.А. Євчук, А.О. Тарасов // Економіка АПК. - 2013. - № 7 - С. 78-82.

підприємства, змінюється структура активів та їх фінансування. Здійснюючи диверсифікацію для зниження ризиків при реалізації проектів сільськогосподарського підприємства, необхідно враховувати можливі негативні наслідки, що пов'язані в першу чергу з можливим зменшенням ефективності використання ресурсів підприємства.

Страхування – це передача більшої частини ризику іншій стороні за узгоджену плату на визначений час, а також на погоджених умовах. Основними перепонами для страхування є систематичність ризиків у сільському господарстві, несиметричність інформації, а також несумлінність страхувальників.

Хеджування являє собою ефективний і дешевий метод мінімізації цінового ризику. Проте для хеджування необхідно мати доступ до строкових контрактів на міжнародних біржах, який ускладнюється поточним законодавством для малих і середніх сільськогосподарських підприємств. Базисний ризик знижує ефективність мінімізації ризику шляхом хеджування і є неминучим для вітчизняних сільгоспвиробників, які бажають вдатися до хеджування з метою мінімізації цінових ризиків [6].

Таким чином, сільськогосподарське виробництво є галуззю з вищим ризиком порівняно з іншими галузями народного господарства. Основними факторами ризику у сільськогосподарському виробництві залишається природно-кліматичне середовище, земля, тривалий період фінансового циклу, сезонність виробництва.

Література:

1. Резніченко Д.В. Ризики у сільськогосподарському виробництві та методи управління ними / Д.В. Резніченко, І.В. Безп’ята // Наука: теория и практика–2010. [Електронний ресурс]: режим доступу: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70419.doc.htm. – Назва з екрана.
2. Шубенко І.А. Особливості та фактори ризику у сільському господарстві / І.А. Шубенко // Наукові читання – 2014 : наук.-теорет. зб. / ЖНАЕУ. – Житомир : ЖНАЕУ, 2014. – Т. 3. – С. 20–22.
3. Алексерова Ю. Страхування сільськогосподарських ризиків: проблеми вирішення / Ю. Аскерова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2013. - №135. - С. 38-41.

- продолжительность производственного цикла от заказа на поставку ресурсов до выпуска готового продукта - кумулятивный срок внешних и внутренних поставок, необходимых для создания готового к отправке продукта, если при поступлении от потребителя заказ на этот продукт отсутствовал имеющийся запас и не был размещен заказ на поставку производственных компонентов;

- время реакции цепи поставок - теоретический время, необходимое для выявления и фиксации важных изменений рыночного спроса, внесение соответствующих корректировок в оперативные планы и увеличение производства продукции на 20%;

- выполнение производственного плана - средняя фактическая частота полного (± 5%) соблюдения календарных планов выпуска продукции.

Активы. Предметом оценки активов является эффективность использования капитала, вложенного в сооружения и оборудование, а также оборотного капитала, связанного в запасах. Оценка управления активами показывает, насколько быстро вращаются оборотные активы и насколько успешно основные средства окупают вложенные в них инвестиции. Показателями использования активов являются:

- точность прогнозов - ретроспективная оценка на основе ближайшего по времени трехмесячного периода безошибочных в среднем прогнозов спроса;

- старение запасов - затраты в связи со старением запасов в процентах от их средней стоимости;

- загрузка мощностей - доля загруженных мощностей в общем объеме имеющихся мощностей.

Для измерения эффективности логистической системы часто используют финансовые показатели, которые пользуются большой популярностью, так как просты в расчетах, позволяют системно подходить к анализируемым проблем и проводить сравнение полученных результатов. Однако у них есть свои недостатки, так как не могут конкретно указать на проблему и как это можно скорректировать.

Перечисленные абсолютные логистические показатели сами по себе имеют небольшое значение, однако они могут быть использованы для сравнения:

с абсолютными стандартами – наилучшими результатами, которых вообще можно достичь;

с целевыми стандартами, установленными на основе целей, которые являются реальными и достижимыми;

- с прошлыми стандартами, когда анализируются результаты, полученные в прошлом;

со стандартами конкурентов, когда изучаются результаты работы конкурентов.

Для измерения эффективности логистической системы часто применяют финансовые показатели, которые пользуются большой популярностью, потому что просты в расчетах, выглядят убеждающее, позволяют системно подходить к анализируемым проблемам и проводить сопоставление полученных результатов. Однако у них есть свои недостатки, в первую очередь связанные с тем, что они скорее отражают прошлые результаты, а не текущие, медленно реагируют на изменения, зависят от ряда бухгалтерских приемов и не учитывают важные аспекты логистики. Иногда финансовые показатели могут показать, что что-то идет не так, но не показывают, что именно идет не так или как это можно скорректировать.

Поэтому в последние годы значительный интерес привлек к себе новый подход к определению эффективности логистической системы – концепция «диаграмм сбалансированных преимуществ». Эта концепция основана на учете ключевых показателей эффективности, в большинстве случаев не обязательно финансовых, которые предоставляют руководству компании более совершенные средства достижения стратегических целей по сравнению с методами, которые используют традиционные оценки, в значительной мере ориентированные на измерение финансовых показателей. При этом ключевые показатели эффективности определяются непосредственно стратегическими целями компании. Таким образом, смысл в данном случае состоит в том, что диаграмма сбалансированных преимуществ обеспечивает текущие ориентиры в тех критически важных областях, где, возможно, будет необходимо применение мероприятий, необходимых для достижения этих целей. Эти идеи легко трансформировать в стратегии управления логистической цепью. Если удается найти показатели эффективности, которые имеют непосредственное отношение к достижению стратегических целей, то тогда эти параметры могут стать

Двоєглазова М.В., Стрижак К.В.
Чернігівський національний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОЕКТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИЦТВ

Сільське господарство можна вважати одним з ризикованих видів діяльності. Особливо це пов’язане з додатковим джерелом невизначеності – погодними умовами. Коливання врожайності, зменшення поголів’я сільськогосподарських тварин, зниження рівня життя та загострення демографічної кризи в сільській місцевості, непослідовність державної політики робить сільське господарство більш ризиковою галуззю, ніж більшість інших секторів економіки [1-3].

Якщо керівник господарства хоче досягнути певних цілей та прогресу в розвитку господарства, він повинен йти на ризик. Виключення всіх ризиків у господарюванні буде можливим тільки при зникненні усіх прибутків. Виходячи з вищесказаного стає зрозумілим, що уникнути ризику в господарській діяльності неможливо, а отже на перший план виходять питання управління ризиками в сільськогосподарському виробництві. Необхідність управління ризиками дозволить менеджерам сільськогосподарських підприємств постійно оцінювати рівновагу між зменшенням ризику і досягненням цілей.

З теорії управління проектами відомо, що основними процесами управління ризиками є виявлення та ідентифікація ризиків, аналіз та оцінка ризиків, вибір методів управління ризиком, застосування цих методів та прийняття рішень в умовах ризику, розробка та реалізація заходів по зниженню ризиків. Для зниження ризиків застосовують розподіл ризиків між учасниками проекту, резервування та страхування [4].

Існує декілька підходів, за допомогою яких виробники сільськогосподарської продукції можуть регулювати дію ризиків, на які наражається їхнє господарство. До цих підходів належать диверсифікація, страхування і хеджування [5-6].

У процесі диверсифікації змінюється виробничий портфель підприємства, виникають нові види виробництва, перерозподіляються ресурси

очередь существенно зависят от организации производственного процесса, его ритмичности, эффективности, использования отдельных видов имущественного потенциала, т.е. динамики финансово-хозяйственной деятельности [2].

Гостиница, как и любое другое предприятие, осуществляет свою деятельность в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды: нормативно-правовой базы, определяющей законодательные рамки взаимодействия со всеми субъектами экономических отношений; налогового регулирования: спроса и предложения работ и услуг; цен и тарифов на потребляемое сырье и материалы, работы и услуги и т.д. Более того, принимаемые управленческие решения и выбранная стратегия развития организации приводят к изменению самой организации.

Использованные источники

1. Деветьярова И.П., Мокерова О.П. Экономика и предпринимательство ISSN: 1999-2300, 2015г. с. 253-256
2. Палаткин А.С., Гварлиани Т.Е. Оценка экономической эффективности гостиничных услуг Вестник СГУТиКД. 2016. № 2, с.78-83

основой для разработки более детальной схемы получения преимуществ, чем при использовании традиционных подходов.

Еще один подход к оценке эффективности логистической деятельности и улучшения функционирования логистической цепи состоит в понимании структуры логистических процессов. Такой подход состоит в составлении карты процесса – схемы потоков, которые возникают при поступлении заказа от покупателя и заканчиваются поставкой товара. Составление карты процессов, происходящих в логистической цепи, является первым шагом на пути к пониманию возможностей повышения их эффективности за счет реинжиниринга. В основе подобного реинжиниринга лежит идея о существовании времени, «которое увеличивает ценность» (время, затраченное на выполнение действий, которые создают выгоды для потенциальных покупателей), вместе с существованием времени, «которое не увеличивает ценность» (время, затраченное на осуществление деятельности, отказ от выполнения которого, не приведет к снижению выгод для покупателя).

Исходя из этого, можно составить приблизительную схему, которая наглядно показывает, сколько времени тратится на операции, которые обеспечивают или не обеспечивают увеличение ценности.

Эффективность логистической цепи в соответствии с этим методом может быть определена следующим образом:

$$E_{лц} = \frac{Ч_{ц}}{Ч_{лл}} x100,$$

где $E_{лц}$ - эффективность логистической цепи;

$Ч_{ц}$ - время, которое увеличивает ценность;

$Ч_{лц}$ - временная длина логистической цепи.

Эта величина часто составляет менее 10%. Для повышения данного показателя эффективности, прежде всего, необходимо добиться всестороннего понимания анализируемых логистических процессов и сократить время, которое не увеличивает ценность.

Литература :

1. Заборская Н.К. , Жуковская Л.Э. Логистика.Учебноа пособие Одесса, 2012г.
2. Деміна. Управління матеріальними потоками / Н.КДеміна. К.- 2012 130 с.

Боева С.С.
Курский государственный университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Гостиничный бизнес обладает множеством специфических особенностей и его можно отнести к сложным объектам измерения, поскольку предоставление гостиничных услуг является комплексным понятием, которое тесно связано с потреблением двух видов благ (товаров и услуг) и с двумя видами отношений (материальных и нематериальных). К материальным элементам относятся номерной фонд, товарно-материальные ресурсы и технологии предоставления услуг. Физические характеристики создают контактную зону, в которой в процессе обслуживания взаимодействуют потребители и производители. Нематериальный элемент гостиничных услуг – это атмосфера, привлекательность окружения, эстетика, комфорт, ощущение, теплота обслуживания, доброжелательность, спокойствие и высокая культура межличностного общения.

Следовательно, управляя гостиничным предприятием, менеджеры должны учитывать большое количество различных внутренних факторов, например, уровень квалификации персонала, состояние номерного фонда и другие, а также иметь в виду последствия внешних факторов, например - экономическую ситуацию в стране, регионе [1].

Для оценки деятельности гостиничного бизнеса необходимо выбрать соответствующий набор показателей, источники объективной информации для их измерения и инструменты для трактовки полученных результатов. Существующие методики для оценки работы гостиничного бизнеса оценивают предприятие только с одной стороны: либо с точки зрения экономической эффективности (рентабельность, фондоотдача, производительность труда и др.), либо с точки зрения качества предоставляемых услуг (основные показатели: номерной фонд, класс обслуживания, дополнительные услуги и д)

Внедрение различных форм оценки, не только для бухгалтерского, но и для управленческого учёта соответствует современным потребностям предприятий сферы гостеприимства наравне с предприятиями других сфер

деятельности. Показатели, которые могут использоваться для оценки деятельности любого предприятия, в том числе и предприятия гостиничной индустрии, делят на количественные и качественные.

Под количественными показателями понимают те, которые выражаются в виде некоторого действительного числа, имеющего определенный физический или экономический смысл. К ним относятся все финансовые показатели (выручка, чистая прибыль, постоянные и переменные издержки и др.), а также часть рыночных показателей (объем продаж, доля рынка, размер/рост клиентской базы и т.д.).

Качественные показатели измеряют субъективно, путем наблюдения за процессом и результатами работы. К ним, например, относятся такие показатели, как относительный индекс положения на рынке, коэффициенты экономической эффективности, конкурентная позиция предприятия, индекс удовлетворенности клиентов, индекс удовлетворенности персонала, уровень трудовой и исполнительской дисциплины, качество и своевременность представления документов, соблюдение стандартов и регламентов, выполнение поручений руководителя и многие другие.

Качественные показатели, как правило, являются опережающими, так как влияют на конечные результаты работы организации и «предупреждают» о возможных отклонениях количественных показателей. Например, снижение индекса удовлетворенности сотрудников приводит к уменьшению производительности труда и росту текучести персонала. Уменьшение индекса удовлетворенности клиентов неизбежно отражается на объеме продаж и финансовых показателях предприятия и т.д.

Для оценки эффективности работы гостиничного комплекса одних финансово-экономических показателей, недостаточно, необходимо использовать показатели, применяемые для оценки организационно-управленческой и материально-технической деятельности. Организационно-управленческие показатели включают маркетинговые, кадровые, управленческие, социальные показатели работы гостиничного комплекса. В общем случае оценка эффективности работы гостиничного комплекса оценивается по степени достижения своих целей при использовании ограниченных, имеющихся в гостинице ресурсов.

Результативность функционирования коммерческой организации чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, которые в свою