

**MATERIAŁY**  
**XV MIĘDZYNARODOWEJ NAUKOWI-**  
**PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI**

**AKTUALNE PROBLEMY**  
**NOWOCZESNYCH NAUK - 2019**

07 -15 czerwca 2019 roku

**Volume 5**  
Ekonomiczne nauki

Przemysł  
Nauka i studia  
2019

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

Materiały XV Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji „Aktualne problemy nowoczesnych nauk - 2019», Volume 5 Przemyśl: Nauka i studia - 116 s.

Zespół redakcyjny:  
dr hab. Jerzy Ciborowski (redaktor prowadzący),  
mgr inż. Dorota  
Michałowska, mgr inż. Elżbieta Zawadzki,  
Andrzej Smoluk, Mieczysław  
Luty, mgr inż. Andrzej Leśniak,  
Katarzyna Szuszkiewicz.

**Materiały XV Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ,  
«Aktualne problemy nowoczesnych nauk - 2019» , 07 -15 czerwca 2019  
roku po sekcjach: Ekonomiczne nauki.**

e-mail: [paha@rusnauka.com](mailto:paha@rusnauka.com)

Cena 54,90 zł (w tym VAT 23%)

ISBN 978-966-8736-05-6

© Kolektyw autorów , 2019

© Nauka i studia, 2019

## EKONOMICZNE NAUKI

### Gospodarka przedsiębiorstwa

**Кушнір М. М., студентка**

**Науковий керівник: к.е.н., доц. Капінос Г. І.**

*Хмельницький національний університет, Україна*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ**

**Актуальність теми дослідження.** Процес діяльності підприємства, виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється при певній взаємодії трьох основних чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці. Актуальність дослідження питань ефективності управління підприємствами є непересічною внаслідок зміни середовища, умов функціонування бізнесу, що збільшує ймовірність кризових станів, а також необхідності визначення саме частки менеджерів у сумарній економічній ефективності бізнесу. В економічній літературі представлено різноманітні підходи до вирішення досліджуваної проблеми. У практиці використовуються два основні підходи до формування системи оціночних показників ефективності: підхід, що ґрунтується на фінансових результатах діяльності підприємства, і підхід, що заснований на факторах успіху використовуваної стратегії.

**Метою статті** є дослідження показників економічної ефективності діяльності підприємства та формування основних шляхів підвищення ефективності його роботи в ринкових умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу** . Ефективність виробництва являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу.

Основною ознакою ефективності може слугувати необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. У кінцевому підсумку змістовне тлумачення ефективності як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є утворювальною субстанцією багатства і мірою витрат, необхідних для його нагромадження. Саме

тому підвищення ефективності виробництва (продуктивності системи виробництва і обслуговування) можна вважати конкретною формою прояву цього закону.

Ефективність виробництва – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу. Загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці та прибутковість виробництва. Головною ознакою ефективності може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу.

Ефективність, як термін, вживається у вузькому й широкому змісті. У вузькому сенсі слова ефективність виражає відношення ефекту до його витрат, що викликали, або, навпаки, витрати до ефекту. Співвідношення ефекту й витрат являє собою питомий показник, коефіцієнт. У широкому змісті слова ефективність охоплює всі показники оцінки – як абсолютні за своєю математичною формою, так і відносні. Тому, коли ми говоримо, що проект ефективний, то мається на увазі маса ефекту та рівень ефективності. Раціональність впровадження нововведення встановлюється на основі комплексного аналізу, що включає визначення технічної, організаційної, соціальної, екологічної та економічної доцільності.

Результати роботи підприємства аналізують за показниками, що характеризують сторони його діяльності, їх вибір залежить від мети аналізу. Визначення стратегічних цілей потребує порівняння результатів діяльності конкретного підприємства з підприємствами-конкурентами. Для такого аналізу вибирають узагальнюючі показники, що відображають діяльність окремих напрямів або структурних підрозділів. Визначення тактичних цілей потребує контролю діяльності підприємства, тобто розрахунку показників ефективності функціонування окремих підрозділів або виробництва окремого виду продукції.

Планування як розробка завдань підприємства на перспективний і поточний періоди передбачає співставлення вигоди використання різних видів ресурсів або їх поєднання у певному періоді та можливості їх зміни в майбутньому. Кожна з цілей, що стоять перед підприємством, потребує аналізу низки показників, що дає змогу прийняти конкретні рішення щодо поведінки підприємства. Джерелом інформації є звітність підприємства: річний бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух капіталу, звіт

про рух коштів та ін. На основі даних звітності визначається кінцевий результат роботи підприємства у вигляді нарощування власного капіталу за звітний період. Діяльність підприємства можна проаналізувати за економічними показниками, об'єднаними у групи, кожна з яких характеризує економічний потенціал підприємства, економічну ефективність, конкурентоспроможність і фінансову стійкість.

Ефективність діяльності підприємства аналізують за такими показниками: прибуток, норма прибутку, рентабельність, а також показниками використання трудових ресурсів (продуктивність праці), основних виробничих фондів (фондовіддача, фондомісткість), матеріальних ресурсів (матеріаломісткість, матеріаловіддача) та ін.

Найважливішими факторами підвищення ефективності виробництва тут виступають:

Прискорення науково-технічного прогресу, підвищення технічного рівня виробництва, виробленої і освоєної продукції (підвищення її якості);

Структурна перебудова економіки, її орієнтація на виробництво товарів народного споживання.

Серед основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства можна виділити три напрямки підвищення показників – організаційний, технологічний та ресурсний.

В межах організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

В межах технологічного напрямку основним є вирішення проблеми технологічного відставання, що особливо актуальне для українських підприємств. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них – це удосконалення технічної бази, а другий – організаційно-правові проблеми.

Ресурсний напрямок відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору

співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці.

Крім того, слід звернути увагу і на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів: проаналізувати основні причини втрат та нераціонального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів й відпрацювати її дійовість; акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

**Висновки.** Таким чином, ефективність діяльності підприємства – це комплексне поняття, що відбиває кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. Проблема підвищення ефективності виробництва та діяльності підприємства в цілому полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Основні чинники підвищення ефективності роботи підприємства полягають в підвищенні його технічного рівня, вдосконаленні управління, організації виробництва і праці, зміні обсягу та структури виробництва, поліпшенні якості природних ресурсів тощо. Лише вміле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

**Мадыбаева М.О.,**

*магистрант Восточно-Казахстанского Государственного Университета  
Имени Сарсена Аманжолова, факультета экономики и права, специальность  
экономика*

## **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Развитие экономики развитых стран современной цивилизации предполагает наличие ряда форм организации конкурентной среды, одной из которых является естественная монополия, которая предполагает специфическое качество формирования предложения ряда товаров и услуг, а также состояние рыночной среды, для которого характерно обоснованное отсутствие конкуренции, которое объясняется целесообразностью удовлетворения потребительского спроса посредством деятельности единственного игрока на рынке, то есть монополиста. Целесообразность отсутствия конкуренции может быть обусловлена в данном случае обусловлена технологическими особенностями производственного процесса, либо особенностями, которые продиктованы необходимостью подконтрольного распределения ресурсов, в частности, это могут быть природные ресурсы, использование в производстве товаров и услуг которых может поддерживаться исключительно в условиях отсутствия ценовой и других видов конкуренции на рынке. Другими словами, наиболее полное, планомерное и эффективное удовлетворение спроса на целый ряд товаров и услуг может поддерживаться исключительно благодаря функционированию на рынке монополия и, как частный случай монополизации рынка, возможной и целесообразной в таких условиях является деятельность естественных монополий.

Формирование условий для становления и развития естественной монополии возможно под воздействием фактора, диктующего необходимость существенного сокращения издержек производства в расчёте на единицу произведённой продукции, либо оказываемых услуг которое становится возможным по мере повышения объёмов производства.

В классическом понимании, монополия представляет собой разновидность крупных предприятий, которые осуществляют производство и сбыт одного или нескольких видов продукции, товаров и услуг, через создание системы и механизма, особенностью которых является организация производственного процесса и сбытовой деятельности, исключающих присутствие или возможность появления на рынке конкурентов и конкуренции, обеспечивая таким образом, барьеры и препятствия для появления на рынке других производителей.

Одним из основных факторов, определяющих процессы формирования и развития естественной монополии, являются технологические предпосылки и особенности производства. Технологический процесс и затраты на производство служат отправной точкой и причиной для возникновения конкурентной среды того или иного типа. Зачастую высокий уровень затрат может быть связан с покупкой дорогостоящего оборудования, машин и механизмов, а также использованием в производственном процессе качественного и труднодоступного сырья и материалов, требующих высоких трудозатрат и финансовых затрат на этапе доставки, хранения и использования в производственном процессе.

Другим важным фактором и предпосылкой для появления на рынке естественных монополий является необходимость оформления различного характера разрешений, лицензий, сертификатов соответствия, которые требуют оплаты либо возможны на условиях согласования и утверждения сложных технологических и технических проектов и документации, в числе которой может быть покупка лицензий на осуществление видов деятельности, требующих соблюдения высоких стандартов качества и норм экологической, технологической, технической или проектной документации, что также служит серьезным барьером для проникновения на рынок.

Появление в отрасли конкурентов приводит к росту издержек производства, которое приводит к снижению величины прибыли, что, в свою очередь, влечёт повышение цен на продукцию и услуги. Формирование и защита деятельности естественных монополий, а также национализация ключевых и важных для развития общества отраслей и производств со стороны государства допустима и оправдана исключительно с точки зрения создания оптимальных условий ценообразования, когда ограничения для вхождения в отрасль, где оптимальной и достаточной является деятельность естественных монополий,



преследуют цель достижения наиболее низких цен для потребителей, поддержание высокого качества, а также обеспечение бесперебойных поставок необходимых товаров и оказания услуг естественным монополистом.

Таким образом, естественная монополия представляет собой отрасль промышленности, предприятия которой способны оптимально функционировать исключительно в условиях отсутствия конкуренции.

Термин «естественная монополия» впервые использовал французский экономист, математик и философ Антуан Огюстен Курно (1801 – 1877 гг.), который рассматривал естественную монополию с позиции контроля над использованием природных, другими словами, естественных ресурсов. В основу экономического понятия «естественная монополия» изначально было заложен смысловой акцент, предполагающий факт обладания неким исключительным правом на добычу и эксплуатацию природных ресурсов. Именно А.О.Курно в своих исследованиях, проведенных в середине XIX, выявил принцип, согласно которому было установлено, что если функция предельных издержек снижается, то «ничто не ограничивает производство товара в дальнейшем», что и является существенной предпосылкой для образования естественной монополии.

Из выявленных закономерностей функционирования естественных монополий следует сделать вывод, согласно которому, оптимальные условия развития одного предприятия, осуществляющего деятельность в рамках естественной монополии, при появлении на рынке конкурентов становятся неприемлемыми условиями для деятельности и развития обеих или нескольких фирм.

С точки зрения экономистов неоклассической школы, существует риск производства товаров и оказания услуг предприятиями естественной монополии в объемах низших чем точка устойчивости. Именно недостаточное удовлетворение спроса может служить стимулом для вхождения в отрасль конкурентов, либо, к тенденциям по разделу рынка, что, в любом случае, приведёт к повышению издержек на продукцию и услуги и, в конечном счёте, к падению эффективности.

Существенные изменения в подходах к исследованию деятельности «естественных монополий» произошли в последней четверти XX века. Они были обусловлены развитием технологий в сфере коммуникаций, появлением и распространением Интернета, а также возрастающей конкуренцией между

железнодорожным и автомобильным транспортом, что привело к выходу на рынок новых игроков и обострению конкурентной борьбы. Кроме того, общественность развитых западных стран начала обвинять естественные монополии в возведении искусственных барьеров для входа на рынок и превышение допустимого контроля на некоторые смежные виды деятельности, которые допускают наличие конкуренции.

Стратегия функционирования естественной монополии предполагает разработку совокупности взаимосвязанных решений, определяющих приоритетные направления использования ресурсов и активизацию усилий предприятия по реализации миссии организации [7, с.74].

Миссия предприятий, являющихся естественными монополистами, представляет собой достаточно лаконичную и вместе с тем весьма емкую формулировку, как правило отражающую комплекс обязательств социального характера, выполнение которых естественный монополист гарантирует или обязуется осуществлять на городском, региональном и национальном уровне.

Функционирование естественного монополиста в контексте реализации стратегии развития – это реализация мероприятий, посредством которых реализуются поставленные задачи [8, с.79]. Стратегические цели естественной монополии – это описание конечных и промежуточных состояний и достигнутых результатов в ходе реализации стратегии естественным монополистом.

На практике организация, являющаяся естественной монополией, может одновременно реализовывать несколько стратегий. Это особенно характерно для широко диверсифицированных организаций. В рамках базовой стратегии организация может выбрать один из нескольких направлений действий, которые называются стратегическими альтернативами. Выбор конкретной стратегической альтернативы должно осуществляться на основе оценок шансов и рисков, является наиболее вероятным для каждой из них. При этом могут применяться различные методы, в том числе "мозговой атаки" (коллективной генерации идей, оценки стратегий развития), Дельфи (проведение анкетирования и формирования диапазона мнений экспертов по поводу выбора оптимальной стратегии развития организации), аналитико-иерархического прогнозирования (выбор альтернативного варианта действий по управлению целями фирмы, сценариев развития условий деятельности организации, затрат на осуществление мероприятий) [7, с.192].

Основным критерием оценки обоснованной стратегической альтернативы является возможность достижения с ее помощью целей функционирования естественной монополии.

В естественных монополиях наиболее эффективный масштаб производства товара близок к тому количеству, на которое рынок предъявляет спрос по любой цене, достаточной для покрытия издержек производства. Одна фирма может обеспечить весь спрос, предъявляемый на ее товар.

В современных быстро изменяющихся условиях внешней среды и внутренних возможностей компаний оценка эффективности выбранной стратегии является важнейшей составной частью процесса стратегического управления. Этот этап превращает его в замкнутый цикл, в последовательный непрерывный процесс.

Естественная монополия определяет объем производства исходя из трех принципов: издержек, спроса и максимизации прибыли.

Эта эффективность обусловлена особой значимостью для таких отраслей роста масштаба производства, когда долгосрочные средние издержки производителя достигают своего минимума и продолжают сохраняться на низком уровне в течение длительного времени вместе с ростом объема выпускаемой продукции. Чем выше объем выпуска продукции, тем ниже средние издержки, при этом предельные издержки ниже средних при всех уровнях объемах производства.

Функционирование естественного монополиста в контексте реализации стратегии развития – это реализация мероприятий, посредством которых реализуются поставленные задачи.

Ученые-экономисты различают следующие аспекты эффективности стратегии функционирования естественной монополии: внутренняя эффективность - эффективность с точки зрения использования внутренних возможностей компании или с точки зрения управления внутренними ресурсами; внешняя эффективность - эффективность с точки зрения использования внешних возможностей компании; общая эффективность - комплексная совокупность внутренней и внешней эффективности; рыночная эффективность - насколько полно удовлетворяются запросы потребителя по

сравнению с альтернативными способами их удовлетворения; целевая эффективность - отражает меру достижения целей организации.

Оценка эффективности стратегии проводится на трех различных уровнях - отдельного менеджера, на уровне функционального подразделения, на уровне системы управления компании в целом.

#### Список использованных источников

1. Белоусова Н.И., Васильева Е.М. Вопросы теории государственного регулирования и идентификации естественных монополий / Н.И. Белоусова, Е.М. Васильева. М. : Изд-во «КомКнига». - 2016. - 320 с.
2. Бердсолл Н. Усиление неравенства в новой глобальной экономике / Н. Бердсолл // Вопросы экономики. 2016. - № 4. - С. 86.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория : учебник / Е.Ф.Борисов. -М.: Юрисгь. 2015. - 568 с.
4. Игнатова С.М. О повышении экономической эффективности антимонопольной политики государства / С.М. Игнатова // Вестник Омского университета. 2013. - № 4. - С. 18-22.
5. Калганова Л.А. Об изменении парадигмы государственного управления в условиях рыночной экономики / Л.А. Калганова // История государства и права. 2016. - №12. - С. 9-11.
6. Качалин В.В. Международные аспекты антимонопольного регулирования / В.В. Качалин // Мировая экономика и международные отношения. 2016. - №2. - С 49-56.
7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. М. : Гелиос. — 2014. - 352 с.
8. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии / Е.Н. Кудряшова. — М. : ИНФРА-М, 2014. 112 с.

9. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. 2016. -№ 12. - С.72-79.
- 10.Монополизм и экономические интересы: монография / Е.Э. Смолина и др. ; под ред. В.М. Юрьева. Тамбов : Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина. — 2015. - 397 с.
- 11.Никифоров А.А. Государственное регулирование монопольных цен в переходной экономике : автореф. дисс. . д-ра экон. наук / А.А. Никифоров. - Москва, 2015. - 486 с.
- 12.Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе / А. Радыгин // Вопросы экономики. 2014. - № 5.
- 13.Радыгин А., Мальгинов Г. Рынок корпоративного контроля и государство / А. Радыгин, Г. Мальгинов // Вопросы экономики. 2016. - №3. — С. 62—85.
- 14.РещиковаМ.В. Стратегия государственного регулирования естественных монополий в Российской Федерации : автореф. дисс. . канд. экон. наук / М.В. Рещикова. Москва, 2017. - 23 с.

**Муратбаева Г.А.**

*Болашақ университеті,  
экономика ғылымдарының кандидаты.*

**Хаби М. А.**

*Болашақ университеті,  
магистрант*

## **ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУДЫҢ ҰЙЫМДЫҚ - ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕТІГІН ЖЕТІЛДІРУ**

Өндірістік қатынастардың түбегейлі өзгеруі кезінде инвестицияларды пайдаланудың инновациялық түрі өндірістік күштерді дамытудың басты стратегиялық бағыты болып табылатын және қалатын ғылыми-техникалық прогресс негізінде ұдайы өндіруді қарқынлату процесінде сапалы серпіліске алып келеді. Күрделі шығындардың құрылымдық серпіні қазіргі заманғы технологияларға экономикалық серпілісті қамтамасыз етуі тиіс. Инвестицияларды пайдалану стратегиясы дамыған елдерде әлемдік деңгейге сәйкес келетін техника мен тауарлар өндіруді жүзеге асыруға мүмкіндік беретін технологияларды сатып алу қажеттігін де талап етеді. Бұл мағынада Инвестициялар кеңейтілген ұдайы өндіруді қарқынлатудың стратегиялық параметрі болып табылады.

Осының бәрі өндіріс заңдылықтарын ескере отырып, кәсіпорындарға инвестицияларды пайдаланудың инновациялық үлгісінің жаңа тұжырымдамасын әзірлеу қажеттілігін ұсынады. жаңа сападағы негізгі құралдарды, өнеркәсіпті қарқынды дамытудың экономикалық әдістерін және прогрессивті техника мен жоғары технологияларды құрудың перспективалы инвестициялық моделін құру. Инвестициялық жобалардың тиімділігі нарықтық құрылымдар негізінде әлемдік деңгейге қол жеткізу, инновациялық қызметті басқарудың кешенді жүйесіне көшу мақсатында ғылыми - техникалық саясаттың сапалы өзгерістері кезінде мүмкін болады. Қазіргі заманғы өндірістік қуаттарды құру бойынша инновациялық қызметтің жаңа функциясы инновациялық инвестициялар нарығын дамыту үдерісімен байланысты [1,2].

Кәсіпорынның даму стратегиясын іске асыру кәсіпорынның экономикалық қуатын тұрақты күшейтуді, ол өндіретін тауарлардың (қызметтердің) бәсекеге қабілеттілігін арттыруды қамтамасыз етуі тиіс. Жалпы түрде даму стратегиясын әзірлеудің барлық тәсілдері бір жағынан кәсіпорында бар ресурстар мен оларды пайдалану бойынша мүмкіндіктер арасындағы оңтайлы қатынасты табу және екінші жағынан сұраныс пен нарық талаптарын қанағаттандыру қажеттілігінен туындайды.

Инвестициялық тартымдылықты бағалау кезінде алдымен меншікті және қарыз капиталы шығындарының рұқсат етілген арақатынасын және инвестицияларды тарту мерзімдерін негіздеу орынды. Кейбір жағдайларда меншікті капитал үлесінің азаюы таза пайда объектісін пайдаланудың бастапқы кезеңінде тез өтімді активтерді құру және құрылыс уақытында жоба бойынша берешекті төлеу үшін жеткіліксіз болуына әкеп соғады. Этр жағдай жана кредитке деген қажеттілікті тудырады, ол бойынша берешекті өтеу капитал салымдарының тиімділігін күрт төмендетеді.

Инновациялық жобаларды экономикалық бағалау нақты активтермен операцияларға қаражат салудың ықтимал нұсқаларын негіздеу және таңдау процесінде орталық орын алады. Жобаның барлық басқа да қолайлы сипаттамалары кезінде, егер тауарлар мен қызметтерді сатудан түскен кірістер есебінен салынған қаражаттың өтелуін қамтамасыз етпесе, ол ешқашан іске асыруға қабылданбайды. Инвестициялық жобаның осы көрсеткіштеріне қол жеткізудің нақтылығын анықтау және нақты активтерге қаражат салудың кез келген жобасының экономикалық параметрлерін бағалаудың негізгі міндеті болып табылады. Бағалау жүргізу күрделі міндет болып табылады, бұл бірқатар факторлар туындатады:

- инвестициялық шығыстар бір рет немесе бірнеше рет ұзақ уақыт бойы жүзеге асырылуы мүмкін;
- инвестициялық жобаны іске асырудан нәтижелер алу процесі ұзақ;
- ұзақ мерзімді операцияларды жүзеге асыру инвестициялаудың барлық аспектілерін бағалау кезінде белгісіздіктің өсуіне және қателер тәуекеліне әкеледі.

Бірнеше мүмкіндіктен пайдалы таңдауды таңдағанда, келешек кірістерді уақыт бойынша бөлуді және күтілетін қосымша шығындарды ескеру қажет.

Міндеттерді шешу болашақта кез-келген түрде таратылатын барлық аргументтер мен шығынды дисконттау әдісін қолдануды талап етеді. Осы әдісті пайдалану осы инвестицияның әртүрлі нұсқалары мен шарттарына сәйкес болашақ пайданың нақты бағасын шарлауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның инновациялық әлеуеті-бұл қойылған инновациялық мақсатқа қол жеткізуді қамтамасыз ететін міндеттерді орындауға дайындық шарасы, яғни жобаны немесе инновациялық стратегиялық өзгерістер бағдарламасын іске асыруға дайындық шарасы.

Инновациялық қызмет қандай да бір күрделі өнім өндірудің революциялық технологиясына ғана байланысты деп саналады. Бірақ бүгінде таза техникалық инновациялардан басқа, жаңа нарықтар мен жабдықтау көздерін, қаржылық қайта құруларды, ресурстардың жаңа үйлесімдерін қамтитын инновацияны түсіну өзекті болып отыр[3].

Инновация экономикалық жүйенің өсімін молайту процесінің мақсатты өзгеруі болып табылады, оның нәтижесінде өнім жаңартылады және материалдық - техникалық база жетілдіріледі. Инновация-реформаланған және тұрақты инновациялық экономикадағы өндірістік қатынастардың жетекші элементі. Ақшалай және заттай нысандағы инновациялық әлеует ресурстарының айналым айналымы инновациялық процесті білдіреді.

Жаңа білікті қызметкерлерді тарту міндеті инновациялық қызметте де көрініс тапты. Жаңа жұмыс орындарын құру қажеттілігі туындайды, бұл жабдықтарды, техниканы, мүкәммалды және өндірістің басқа да құралдарын сатып алуға шығынсыз мүмкін емес. Басқаша айтқанда, экономикалық өсудің қажетті қарқынына қол жеткізу жолында бәсекеге қабілетті өнім шығаруға қабілетті қазіргі заманғы технологиялық жабдықтарды сатып алу үшін меншікті инвестициялардың жетіспеуі басты кедергі болып табылады. Демек, осы жағдайларда инновациялық әлеуетті ұтымды пайдаланудың рөлі артады.

Қаржы саласында үлкен кернеу және осыған байланысты инвестициялық ресурстар жетіспеген кезде негізгі қорларды тиімді жүктеу жалпы ішкі өнімді ұлғайтудың сенімді факторы болып табылады. Өзге де тең жағдайларда негізгі қорлардың жұмыс істеу тиімділігінің өсуі жалпы және тірі еңбек өнімділігінің артуын білдіреді.



Инновациялық технологиялардың өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігіне әсерін бағалау олардың экономикалық маңыздылығын ескере отырып, инновациялық бағдарламаларды іске асыру процесін зерделеуді көздейді:

1. Инновациялық өнімнің бәсекеге қабілеттілік параметрлерін экономикалық интерпретациялау.
2. Инновациялық бағдарламаның инвестициялық тартымдылығын қаржылық бағалау.

### **ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:**

1. Комков Н.И. Научно-технологическое развитие: формирование и оценка потенциала стратегий управления // Проблемы прогнозирования. – 2001. – №5.- С.117-132.

2. Дзекунов В., Пердебаева Р. Обследование развития инновационной деятельности на промышленных предприятиях Казахстана // Аль-Пари. – 2002. - № 2-3.– С.78.

3. Глисин Ф., Лосева О., Остапкович Г. Инновационная деятельность промышленных предприятий России. // Инновации. – 2001. – № 3.- С.39-43.

4. Исмаилова Р.А. Интеллектуальные ресурсы инновационной деятельности // III Рыскуловские чтения: материалы международной научно-практической конференции. – Алматы. – 2008. – 19-23 мая.

**Муратбаева Г.А.**

*Болашақ университеті,  
экономика ғылымдарының кандидаты.*

**Кушербаев Д. Ж.**

*Болашақ университеті,  
магистрант*

## **ИНДУСТРИЯЛЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖОБАЛАРЫН ІСКЕ АСЫРУДЫҢ АЛҒЫ ШАРТТАРЫ**

Инвестициялық саясат шеңберінде заңнамалық базаны одан әрі жетілдіру инвестицияларды ынталандырудың құқықтық және экономикалық негіздерін анықтауға мүмкіндік береді. Бұл шаралар мұнай-газ секторында экономиканың белсенді өсуі, экономиканың басқа секторларында барабар өсуді қамтамасыз ету, шағын және орта бизнестің одан әрі дамуына жағдай жасау үшін мүмкіндік берді.

«Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамуының 2013-2025 жылдарға арналған стратегиясының бірінші кезеңін жүзеге асыру туралы» баяндамада ғылымға төмен шығындарға қарамастан, ғылыми әзірлемелердің нашар коммерциялануына, жеткілікті мемлекеттік болмауына қарамастан, ұлттық орталықтарды, технопарктерді, бизнес-инкубаторларды және басқаларды дамытуға бөлінген қаражатты пайдаланудың төмен тиімділігі [1].

Инновациялық көзқарасты бағалауды қиындататын төмендегі жағдай макротектордың технологиялық мүмкіндіктерінің өзгеруіне байланысты әлсіз әдіснамалық базамен сипатталады. Нәтижесінде, белгілі бір нәтижелерге қарамастан, әртараптандыру және инновациялық даму саясаты дамушы нарық елдерінің ресурстық экономикаларына объективті түрде тән бірқатар жүйелік әсерлердің болуына байланысты толықтай жүзеге асырылмады:

- экономиканың «голланд ауруы» белгілері пайда болды, бұл тауар ресурстарын (инвестицияларды, еңбекті) қайта бөлу әсерін көбейтуге ықпал етеді;

- осы кезеңде нарықтық тетік экономиканың жекелеген секторларының «қызып кетуіне» жол бермейтін сигнал беріп, мемлекеттің экономиканың «дұрыс» құрылымын құруға көмектесе алмады;

- әртараптандыру саясаты оны ілгерілету үшін қажетті сыни массаның болмауымен байланысты.

Әртараптандыруға бөлінген мемлекеттік инвестициялардың ауқымы жеткіліксіз және шашыраңқы болды, бұл елеулі құрылымдық өзгерістерге алып келмеді. Нәтижесінде экономиканың құрылымы өзінің шикізаттық бағыттылығын сақтап қалды, ал жұмыспен қамтылу құрылымы еңбек әлеуетін пайдаланудың төмен тиімділігімен сипатталады. 2018 жылы ауыл шаруашылығында жұмыспен қамтылған халықтың 31,5% -ы, осы сектордың өнімдерінің ЖІӨ құрылымында үлесі тек 5,8% құрады. 2010 жылдан 2018 жылға дейінгі кезеңде ЖІӨ-дегі өндірістің үлесі 16,5% -дан 11,8% -ға дейін төмендеді, ал тау-кен өндіру үлесі 13% -дан 18,7% -ға дейін өсті.

Соңғы жылдардағы оң динамикаға қарамастан, экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің негізгі факторы болып табылатын Қазақстандағы өнімділік, орташа дамушы елдерден артта қалып отыр: 2008 жылы Қазақстандағы сатып алу қабілетінің паритеті бойынша еңбек өнімділігі бір адамға 22,6 мың долларды құрады, ал Ресейде - 33,4, Жапонияда - 68,2, АҚШ-та - 98,1. Ғылым мен инновацияға жұмсалатын шығындар дамыған елдердің 4% -ына қарсы ЖІӨ-нің 0,13% -ын құрайды; ғылыми ұйымдар қызметкерлерінің саны 3 есеге азайған; өңдеу өнеркәсібіндегі еңбек өнімділігі 50% -дан аспайды [2].

Қазақстан өнеркәсібіндегі инновациялардың тиімділігін бағалауды ескере отырып, біз саланың инновациялық деңгейін бағалау параметрлерін анықтаймыз. Экономикалық әдебиетте «инновациялық деңгей» санатын зерттеу көбінесе микро және макро деңгейлерде жүргізіледі. Шетелде және отандық тәжірибеде қолданылатын экономикалық жүйелерді талдаудың заманауи әдістерін елестетіңіз [4-5].

Қорытындылай келе, Қазақстанның абоненттік көрсеткіштерінің өсуіне қарамастан, индустриалды-инновациялық даму стратегиясын іске асыру нәтижелерін бағалаудың төмен инновациялық белсенділігі бар екенін және жаңалықтарды енгізудің нәтижелері оқшауланған жағдайларды атап өткенін атап өтеміз. Қызылорда облысының кәсіпорындарының инновациялық белсенділігін шектейтін себептерге байланысты, мемлекеттің басқа өңірлері

үшін тән, өнеркәсіптік кәсіпорындардың инновацияларына әлсіз сұранысты, ғылыми-зерттеу шығындарының төмендігі мен инновацияларды, жоғары технологиялық өндірістегі жоғары білікті жұмысшылар мен инженерлердің болмауы, төмен өнімділік еңбек.

Зерттеулер мен әзірлемелер жүйесіндегі барлық қаржылық және адам ресурстарымен елде инновациялық реттеу механизмінің қажетті деңгейі жоқ.

Сондықтан, ел өңірлерінде инновациялық механизмді дамыту міндеті ретінде келесі шараларды іске асыру қажет:

- әділ бәсекелестік негізінде кәсіпкерлік қызметті және нарықтық қатынастарды дамыту үшін жағдайлар жасауға бағытталған әкімшілік; үкімет барлық деңгейлерінде қабылданған шешімдерді әзірлеу, насихаттау және іске асыру үшін жауапкершілік механизмін құру және оларды іске асыруды бақылау;

- ұзақ мерзімді жобалар үшін тартымды, мезоэкономика субъектілерінің жұмыс істеуі үшін тұрақты жағдаймен мемлекет тарапынан қамтамасыз ету; инновациялық қызмет субъектілерінің өнімдерін тұтынуға қабілетті және тұтынуға қабілетті тұтынушылық секторды дамыту, сондай-ақ басқа өңірлер мен елдердің инновациялық қызметінің нәтижелері; білім беру жүйесінің еңбек ресурстарын қажетті біліктілігі мен санымен қамтамасыз ету қабілетін арттыру; кез келген сәтте іске асыруға дайын инновациялар резервін және оны қалыптастыруға қабілетті ғылыми секторды қалыптастыру;

- инновациялық қызметті және өңірлік инновациялық жүйенің жұмыс істеуін бірлесіп дамытуда экономикалық жүйенің барлық инновациялық-белсенді субъектілерінің қызығушылығын қамтамасыз ететін тетікті құруға және дамытуға бағытталған ұйымдастыру; Ғылыми даму басымдықтарын таңдау бойынша экономикалық қызметке бақылауды және қадағалауды жүзеге асыруға шақырылған лауазымды тұлғалардың дұрыс көзқарасын дамыту; ақпараттық арналардың жұмыс істеуін және қол жетімділігін қамтамасыз ету;

- ғылыми қызметкерлердің жоғары жалақысын қамтамасыз ететін құқықтық нормаларды дамытуға қатысты нормативтік-құқықтық актілер; зияткерлік меншік құқықтарын реттейтін құқықтық шеңбердің болуы; кәсіпкерлік қызметті дамыту үшін қолайлы және инновациялық қызметті жандандыруға ынталандыратын салық салу жүйесін құру; инновациялық

қызметке инвестициялар тарту үшін нормативтік-құқықтық базаны құру;  
инвесторлардың құқықтарын қорғауды қамтамасыз ету;

- қоғамның инновациялық қоғамды оң қабылдауы, сондай-ақ қоғамның өзгеруіне бейімделудің жоғары дәрежесін сипаттайтын әлеуметтік-мәдени.

Ұсыныстардың орындалуы аймақтық инновациялық жүйені оның дамуының табиғаты мен тиімділігін анықтайтын ұлттық макротектордың маңызды элементіне айналдыруға ықпал етеді.

### **ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:**

1 Отчет Правительства РК о реализации 1 этапа «Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 года». – Астана, 2007.

2 Проект развития инноваций и конкурентоспособности / Аналитический сектор Всемирного банка развития и реконструкции о состоянии научно-технической деятельности в Республике Казахстан. – Астана, 2005.

3 Безруков В. Оценка инновационной деятельности промышленных предприятий // Экономист. – 2001. – № 5. – С.37-41.

4 Варшавский А.Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 2.- С. 61-83.

**Залесский Б.Л.**

*Белорусский государственный университет*

## **БЕЛАРУСЬ – АЗЕРБАЙДЖАН: ОТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ – ДО УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКАХ**

Азербайджан относится к числу тех стран Содружества Независимых Государств, взаимодействие с которыми носит для Республики Беларусь стратегический характер. Об этом свидетельствуют, в частности, итоги 2018 года, когда белорусско-азербайджанский товарооборот «составил порядка \$465,3 млн и увеличился в 3 раза по сравнению с 2017 годом» [1]. О многом говорит и тот факт, что поставка белорусской продукции на азербайджанский рынок ведется сейчас более чем по 220 товарным позициям.

Одним из ключевых направлений взаимодействия Беларуси и Азербайджана все более становится производственная кооперация, флагманом которой можно назвать Гянджинский автомобильный завод. На этом предприятии уже созданы сборочные производства белорусских тракторов, зерноуборочных комбайнов “Гомсельмаша”, техники Минского автомобильного завода, электробусов “Белкоммунмаша”. Об эффективности их деятельности говорит хотя бы тот факт, что с 2007 года здесь собрано более 11 тысяч тракторов, а также около 3,5 тысяч единиц автомобильной и специальной техники. В мае 2019 года на азербайджанском предприятии открылась новая сборочная линия, «впервые с конвейера сошли зерноуборочная машина марки КЗС-575 “Палессе GS575” и электробус E321» [2].

Особый интерес вызывает выпуск в Гяндже электробусов – общественного транспорта, рассчитанного на 83 пассажира, оборудованного 26 сиденьями, кондиционером, информационным монитором и системой видеоконтроля. Эта техника выгодна как с точки зрения минимального экологического воздействия на окружающую среду, так и по экономии расхода энергии. «Время полной зарядки аккумуляторов электробуса, способного развивать скорость до 60 км/ч, <...> составляет всего шесть минут» [3]. Предполагается, что в будущем на Гянджинском автомобильном заводе будут производить до 40 процентов запасных частей к этой экологичной технике. В

случае достаточно высокого спроса мощности предприятия позволят выпускать до 150 электробусов в год. А в разработке здесь еще находятся проекты по сборке и поставке коммунальной техники Минского автомобильного завода и пассажирской техники средней вместимости. Кроме того, в июле 2019 года в турецком городе Кырыккале, что в 80 километрах от Анкары, при поддержке Гянджинского автомобильного завода должно начать свою работу сборочное производство минских тракторов с таким расчетом, чтобы до конца этого года произвести сто машин, в следующем году – двести. А в итоге «мощности завода позволят собирать до трех тысяч тракторов в год» [4]. Помощь азербайджанской стороны в этом вопросе позволила только на возведении одного корпуса будущего производства в Турции сэкономить около одного миллиона долларов.

Еще одно важное направление белорусско-азербайджанского взаимодействия, получившее мощное развитие весной 2019 года, – участие предприятий-экспортеров Беларуси в выставочных мероприятиях Азербайджана. В мае экспозиция белорусских производителей “Беларусь. Вкус природы” была представлена в Баку на международной сельскохозяйственной выставке Caspian Agro, которая уже «зарекомендовала себя важной площадкой для продвижения белорусских интересов в сфере сельского хозяйства на азербайджанском рынке» [5]. В числе более двухсот компаний из 25 стран, представивших свою традиционную продукцию и новинки в различных секторах сельскохозяйственной отрасли, показали свои возможности и 25 организаций и предприятий из Беларуси. Так, организации Национальной академии наук Беларуси продемонстрировали инновационное оборудование для сельского хозяйства – энергоэффективный комбайн для уборки ягод, светодиодные светильники и тепличные облучатели для выращивания растений в парниковых хозяйствах. Компания “Белагро Бел” предложила посетителям выставки «мультибрендовый портфель сельскохозяйственной техники белорусского производства и комплексные решения для обработки широкого спектра сельскохозяйственных культур» [6].

Еще более разнообразную белорусскую продукцию можно было увидеть на выставке в секции кондитерских изделий, напитков и бакалеи. В частности, “Красный пиццевик” из Бобруйска привлек внимание такими новинками, как: зефир – в форме цветка розы, со вкусом граната и дюшеса; мармелад – в форме бутылочек со вкусом текилы, вина и коньяка. “Спартак” из Гомеля

продемонстрировал шоколад – горький и молочный, а также белый с миндалем и кокосом, с фундуком и бисквитными шариками, с фундуком и злаками. Дополнили белорусскую экспозицию в Баку детское питание, изделия из мяса и птицы, а также продукция Минского маргаринового завода. Деловая часть выставки Caspian Agro также оказалась весьма результативной для белорусских участников. В частности, документ о сотрудничестве подписали концерн “Белгоспищепром” и Азербайджанская промышленная корпорация, в котором стороны договорились взаимодействовать «в сфере поставок табачной продукции между агропромышленным комплексом “Азертабак” и Гродненской табачной фабрикой, входящей в состав концерна “Белгоспищепром”» [7], а также обмениваться производственным опытом.

### Литература

1. Игорь Ляшенко совершил рабочий визит в Азербайджан [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <http://www.government.by/ru/content/8786>
2. Президент Азербайджана встретился с вице-премьером Беларуси Ляшенко [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/politics/view/prezident-azerbajdzhana-vstretilsja-s-vitse-premjerom-belarusi-ljashenko-347392-2019/>
3. В Азербайджане приступили к выпуску белорусских зерноуборочных комбайнов и электробусов [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/v-azerbajdzhane-pristupili-k-vypusku-belorusskih-zernouborocznyh-kombajnov-i-elektrobusov-347363-2019/>
4. Матиевский, М. Сборочное производство белорусских тракторов в Турции должно заработать в июле / М. Матиевский // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/sborocnoe-proizvodstvo-belorusskih-traktorov-v-turtsii-dolzno-zarabotat-v-ijule-344079-2019/>
5. Беларусь заинтересована развивать с Азербайджаном сотрудничество в АПК и промкооперацию [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-zainteresovana-razvivat-s-azerbajdzhanom-sotrudnichestvo-v-apk-i-promkooperatsiju-347429-2019/>
6. Беларусь представила крупнейшую национальную экспозицию на сельскохозяйственной выставке в Баку [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://belta.by/economics/view/belarus-predstavila-krupnejshuju-natsionalnuju-ekspozitsiju-na-selskohozjajstvennoj-vystavke-v-baku-347619-2019/>
7. “Белгоспищепром” и Азербайджанская промышленная корпорация подписали протокол о сотрудничестве [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belgospischeprom-i-azerbajdzhanskaja-promyshlennaja-korporatsija-podpisali-protokol-o-sotrudnichestve-347723-2019/>



**Ажигужаева А.Б.**

*магистр экономических наук, ассистент-профессора КазГАСА,*

**Бибатырова И.А.,**

*к.э.н., профессор Университета международного бизнеса*

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ**

В статье говорится о жилищном строительстве в нашей стране, о его состоянии в настоящем, перспективе и тенденциях развития в будущем.

Жилищное строительство – один из важнейших показателей развития уровня жизни населения, которое требует больших финансовых вложений и, конечно же, большого внимания и контроля со стороны государства. В своем Послании народу Казахстана Президент Н.А. Назарбаев не раз подчеркивал о необходимости обеспечения рядовых граждан доступным жильем.

Важным фактором формирования рынка недвижимости является инвестиционная строительная деятельность. Это обусловлено тем, что обеспечение жильем относится к числу первичных потребностей человека. Являясь средой обитания человека, жилье определяет качество его жизни. Кроме того, развитие строительной отрасли предполагает подъем и других смежных отраслей – производства строительных материалов, металлургической и т. д. Наряду с этим, развитие строительного сектора обуславливает рост вливаний в финансовый сектор, т. е. те же строительные компании и заводы будут нуждаться в оборотных средствах. Развитие банковского сектора потянет за собой развитие страхового рынка, рост пенсионных вливаний.

Вопрос о нехватке доступного жилья был и остается открытым. Рассмотрим современные тенденции развития жилищного строительства в Республики Казахстан. В последние годы в Казахстане наметились тенденции роста потенциала жилищной строительной индустрии. Однако, начиная с 2010 года, и по настоящее время значение этого показателя по РК постепенно увеличивается, что является определенной вехой стабилизации и началом нового витка развития казахстанской системой жилищного инвестирования.

Формирование благоприятных тенденций в области жилищного строительства способствовали микроэкономические факторы: общий экономический рост, стабильная политическая обстановка, приток иностранного капитала и инвестиционных вложений, рост благосостояния населения, возможность легализации доходов, развитие ипотечного кредитования. Наряду с этим, жилищное строительство признано одним из приоритетных направлений Стратегии развития Казахстана до 2030 года и является одной из наиболее важных задач общенационального характера. Первый Президент Республики Казахстан Н.Назарбаев неоднократно отмечал, что жилищное строительство следует рассматривать как своеобразный «локомотив» экономического развития страны. Масштабное строительство нового жилья создаст и обеспечит условия для ускоренного развития промышленности строительных материалов, производства мебели, металлообработки и еще многих других отраслей отечественной промышленности, чья продукция будет востребована при возведении новых и реконструкции существующих объектов строительства.

В 2004 году Указом Президента была утверждена Государственная программа развития жилищного строительства РК на 2005-2007 годы. Главная цель программы - комплексное решение проблем развития жилищного строительства, обеспечивающее доступность жилья широким слоям населения. Для социально защищаемой категории граждан предусмотрено строительство государственного коммунального жилья без права последующей приватизации. Наблюдается дифференциация темпов жилищного строительства по регионам страны.

В настоящее время первичный рынок жилья сформирован не во всех регионах страны. Жилищный бум наблюдается лишь в четырех городах: Астане (новой столице), Алматы (бывшей столице), Атырау и Актау (центрах добычи нефти). Объем жилищного строительства в этих регионах составляет 12-16% общего ввода в эксплуатацию жилья. Указанный факт свидетельствует о наличии региональных диспропорций в развитии строительства и социально-экономических условий проживания населения страны. Также изменилась структура вводимых в эксплуатацию жилых домов по формам собственности и источникам финансирования. Государство перестало быть основным участником в жилищном строительстве, основную роль стали играть частные и индивидуальные застройщики.

Так, в 2005 году за счет средств населения введено жилья 69,4% от общей площади, сданных в эксплуатацию жилых домов, это составляет 5 млн.кв.метров. На 2006 год ввод в эксплуатацию жилья в Казахстане составило 6,2 млн.кв.метров. А в 2007 году данный показатель достиг уровня 6,7 млн.кв.метров. Основная часть финансирования строительства осуществлялась за счет собственных средств предприятий и организаций (56,8% в 2005 году), причем со временем эта доля возрастает с одновременным сокращением доли иностранных инвестиций.

Таким образом, замечен рост по сдаче жилья в эксплуатацию по Республике. Быстрые темпы развития строительства способствовали появлению на рынке этой отрасли многих крупных и мелких компаний. В частности строительный рынок монополизирован крупными компаниями. По мнению специалистов, строительство – такая отрасль, где от каждого вложенного тенге или доллара можно получить пятикратный эффект. Эксперты отмечают, что в строительном комплексе страны прибыль застройщиков колеблется в пределах 300-500%. Даже строители социального жилья имеют до 40% прибыли.

Сегодня на казахстанском рынке застройщиков строительную деятельность осуществляют свыше 5,6 тыс. компаний, большинство из которых (83,3%) по количеству сотрудников относится к малым предприятиям. Среди компаний, лидирующих по объемам строительства, по качеству и ценам, можно выделить пять компаний: «Элитстрой», «Базис-А», корпорация «ВЕК», «Silk way construction», VI-Group. Так называемая «пятерка» – это управляющие компании, созданные на базе строительных организаций, обладавших достаточными мощностями. И эти гиганты привлекают на подрядные работы до 20-40 мелких подрядных организаций на каждый объект. Приход новых инвесторов, по мнению экспертов, не сильно повлияет на изменение рынка строительных компаний.

Строительный рынок Казахстана привлекателен и для иностранных строительных компаний – здесь уже работают китайские, турецкие, американские, южно-корейские, российские строители. Однако конкуренции казахстанские застройщики практически не ощущают – иностранные инвесторы и строители получают преимущественно государственные заказы и практически

отсутствуют на самом рынке жилья. Только южно-корейская фирма «Хайвилл» занимается строительством жилья на столичном рынке недвижимости.

Но низким остается качество вновь возводимого жилья. Проблема качества возводимого жилья приобретает все большую актуальность. Связано это, в первую очередь с тем, что за последнее время число разочарованных владельцев жилья, купленного в новостройках, становится все больше. Опрос покупателей квартир, проведенный аналитическим центром Ассоциации застройщиков Казахстана, показал, что около 37,2% опрошенных отметили низкий уровень качества возводимого жилья. Основная часть опрошенных (38,1%) проявили неосведомленность и затруднились оценить уровень качества будущего жилья из-за отсутствия должной информации. Часть респондентов (18,3%) оценивают уровень качества как средний, и лишь 6,6% опрошенных позитивно оценивают уровень качества возводимого жилья.

Еще недавно основная масса желающих приобрести жилье интересовалась, прежде всего, постоянно возрастающими ценами на жилье. В последнее время качество жилья становится наиболее важным фактором для большинства покупателей квартир. Его значимость отметили примерно 38,1% респондентов, в отличие от местоположения (28,6%) и стоимости жилья (23,8%). Причем с каждым днем проблема качества приобретает все большую актуальность, и доминирующие позиции на рынке будут занимать те застройщики, которые обеспечат наиболее высокий уровень качества. Сегодня, в связи с подготовкой к вступлению в ВТО, отечественным строительным компаниям необходимо переходить к мировым стандартам сертификации ISO 9001. Нужно отметить и постоянный рост себестоимости строительства, увеличение импорта строительных материалов, изделий и конструкций. Существенной проблемой в жилищном строительстве является высокая стоимость возводимого жилья, обусловленная применением устаревших принципов организации строительства, инженерного обустройства, материалоемких строительных конструкций, импортных отделочных материалов и оборудования.

Снижение стоимости строительства жилья является одной из важных задач в строительстве. В этой связи необходимо найти максимум градостроительных, планировочных, технологических решений, чтобы снизить

стоимость квадратного метра жилья для повышения его доступности для основной массы населения. Увеличение доли материальных затрат обусловлено ростом цен на строительные материалы, детали и конструкции, приобретаемые для производственной деятельности. Движение цен на рынке строительных материалов в равной степени зависела от их динамики на продукцию отечественных производителей и импортируемую. В целом за пять лет отечественные строительные материалы подорожали почти в 5 раз, импортные – в 4 раза. В Послании Президента также не раз поминалось о поднятии и развитии отечественного производства всех необходимых отраслей, и поддержке в его развитии со стороны государства. Строительная активность и принятие Программы развития строительных материалов в РК на 2005-2014 годы привела к увеличению объемов производства строительных материалов в Республике. Внутренний рынок строительных материалов в настоящее время в среднем на 50% обеспечивается за счет собственного производства, по некоторым наименованиям – на 70-80% (кирпич, сухие строительные смеси). Однако производимая на сегодняшний день продукция промышленности строительных материалов не в полной мере удовлетворяет потребностям строительной отрасли по объему, номенклатуре и качеству продукции. Рынок таких материалов, как лесоматериалы и конструкции из них, панели и плиты керамические, стекловолокно, лаки и краски, трубы стальные и резиновые, санитарно-технические изделия из металлов почти на 70% зависим от импорта. Согласно Государственной программе индустриально-инновационного развития Казахстана на 2015 – 2019 гг. (ГПИИР), производство строительных материалов остается одной из приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности.

Рынок строительных материалов имеет огромный потенциал для дальнейшего развития. Наличие достаточной сырьевой базы имеет все предпосылки для увеличения роста производственных мощностей казахстанских предприятий с целью покрытия основных потребностей внутреннего рынка и снижения импортозависимости. Но на сегодняшний день, основным драйвером развития данного сектора остается государственная поддержка в виде программы ГПИИР 2015-2019 гг.

Если в 2003 году в Республику ввезено стройматериалов на сумму 950 млн.долл. США, то в 2005 году – уже на 1,5 млрд. долл. США. Основным импортером строительных материалов в нашу страну является Китай. По

оценкам некоторых экспертов, значительная часть возводимых зданий на 70-90%, а иногда на 100% состоит из китайских материалов. Ряд производств, необходимых для современного строительства – предприятия по выпуску стекла, сан - фаянса, линолеума, конструкций из алюминиевых сплавов, химических модификаторов, композитных и других материалов, заменяющих древесину и металл – в Республике вообще отсутствует. Такая негативная тенденция несовместима с наличием в Казахстане богатой сырьевой базы и собственных трудовых ресурсов. Сокращение импорта и стимулирование экспорта строительной продукции позволит повысить занятость, сократить издержки строительного производства, снизить цены на строительные материалы, повысить конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей.

Размещение инвестиций в жилищную недвижимость для целей капитализации доходов. Анализ показал, что в настоящее время большинство квартир покупается с целью инвестирования средств, а не для собственного проживания. В связи с неразвитостью фондового рынка и высокой доходностью по вложениям в операции с недвижимостью, часть населения стала инвестировать свои финансовые средства в жилищное строительство. По данным Агентства по финансовому надзору и регулированию финансового рынка и финансовых организаций (АФН), которое провело в 2005 году анализ развития рынка недвижимости, доходность по вложениям в различные секторы жилой недвижимости в среднем составила 12-16% годовых, что превышает доходность по банковским вкладам. По состоянию на 1 января 2005 года средневзвешенная ставка по срочным вкладам физических лиц составляла 9,4 % годовых в тенге и 5,8 % - в иностранной валюте, тогда как в последние годы прирост цен на жилье составлял 48% в год. Кроме того, при проведении анализа доходности аренды недвижимости специалисты АФН определили, что основным объектом спекуляции является недвижимость стоимостью свыше 50 тыс. долл. США, которая обеспечивает арендодателю доход в среднем 17,2% годовых. Вклады населения в банках за декабрь 2010 года выросли на 2,4 процента до 2250 миллиардов тенге. В структуре вкладов тенговые депозиты увеличились на 5,6 процента до 1250 миллиардов тенге, депозиты в иностранной валюте, напротив, снизились на 1,2 процента до 1000 миллиардов тенге. Таким образом, удельный вес тенговых депозитов повысился с 53,9 процента до 55,5 процента. По

состоянию 2018 год средневзвешенная ставка по привлеченным депозитам физических лиц составила 10,1% годовых в тенге и 1,8% годовых в иностранной валюте - 10,3% .

Из изложенного следует, что современное функционирование строительного комплекса РК требует своего приоритетного опережающего развития для обеспечения достаточного предложения на рынке доступного жилья по сравнению с ростом платежеспособного спроса в условиях активизации деятельности ипотечно-инвестиционных систем.

#### Литература:

1. Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы //Указ президента РК от 11 июня 2004 года № 1388
2. А. Бейсекеева. Потребность в жилье: сколько нужно?//Жилищное строительство Казахстана. – 2006.- №5(79). – 16 февраля.
3. А. Клименко. Обзор строительного рынка РК.// Бизнес и власть.- 2006.- 24 марта
4. И.Галкина, А.Шалабаева. «Болезни роста» строительного рынка Казахстана // Эксперт-Казахстан. – 2006.- 6 марта
5. Строят много, но с каким качеством?// Жилищное строительство Казахстана. – 2005. - №14. – 19 октября
6. М.Даутова. Качество: идея – фикс // Жилищное строительство Казахстана – 2005. – 24 ноября.

## Logistyka

**Залесский Б. Л.**

*Белорусский государственный университет*

### **БЕЛАРУСЬ – АЗИАТСКИЙ БАНК ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ЕСТЬ ГОТОВНОСТЬ К РЕАЛИЗАЦИИ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ**

В январе 2019 года Республика Беларусь стала членом Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (АБИИ) и первым государством европейского региона, с которым эта финансовая организация стала сотрудничать по направлению инфраструктурного финансирования. Напомним, что АБИИ был основан по инициативе Китайской Народной Республики с уставным капиталом в сто миллиардов долларов в октябре 2014 года для преодоления инфраструктурных ограничений экономического развития не только в Азии, но и за ее пределами, чтобы усилить и дополнить финансирование таких международных институтов развития, как Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, Евразийский банк развития. Крупнейшими акционерами банка сегодня являются Китай, Индия, Россия. А всего за несколько лет «членство в АБИИ расширилось с 57 до 93 стран» [1]. В частности, в его состав недавно были приняты шесть новых суверенных участников: Сербия, Ливия, Алжир, Гана, Марокко и Того.

В силу того, что подобные «региональные финансовые механизмы формируют новую мировую финансовую архитектуру и способствуют мировой финансовой стабильности, поскольку берут на себя функции механизма кредитования государств, участвующих в этих финансовых механизмах, когда им требуется помощь» [2, с. 27], само появление этого независимого от западных стран многостороннего регионального банка встретило серьезную поддержку у подавляющего количества стран Азии. Кроме того, создание нового банка «ознаменовало серьезные изменения в действующей структуре многосторонних институтов развития в азиатско-тихоокеанском регионе» [3, с. 215]. Дело в том, что одной из важнейших задач АБИИ должно стать строительство нового



“Шелкового пути” в рамках транспортного коридора Западный Китай – Центральная Азия – Европа. Это означает, что для достижения заявленных целей, связанных с развитием интеграции и инфраструктуры, отвечающей требованиям азиатского региона, данному банку необходимо оперативно расширять зоны и масштабы своих операций.

Иными словами, АБИИ должен стать тем инструментом, который позволит вывести процесс региональной экономической интеграции в Азии на многосторонний уровень и далее за пределы региона, чтобы повысить там степень сопряженности торговых, экономических и финансовых отношений и углубить сотрудничество с партнерами, участвующими в проекте нового “Шелкового пути”. И первые шаги в указанном направлении новым банком уже сделаны. Всего за несколько лет своего существования АБИИ успел профинансировать 24 проекта на четыре с половиной миллиарда долларов. А «в планах банка на ближайшие годы увеличить среднегодовой объем кредитования до \$4-6 млрд, а в последующем – до \$10-15 млрд» [4]. В частности, в феврале 2019 года глава АБИИ Д. Ликун заявил о том, что «банк планирует увеличить финансирование проектов с \$3,3 млрд в 2018 г. до \$4 млрд в 2019 г.» [5]. При этом основным критерием выделения средств остается качество проектов. И пусть пока банк намерен сосредоточить свое внимание на финансировании проектов в странах Азии, в частности в Пакистане, его следующие шаги будут нацелены и на другие страны мира.

Вот почему в Минске считают, что вступление Беларуси в АБИИ открывает для страны новые возможности, ибо ресурсы банка могут быть направлены на цели развития китайской инициативы “Один пояс, один путь”, участником которой является и наша страна. А использовать эти ресурсы могут «для создания и модернизации действующих транспортных коридоров, энергетической и городской инфраструктуры, производственно-логистического направления» [6], в том числе на территории Китайско-белорусского индустриального парка “Великий камень”, а также для софинансирования проектов с другими международными финансовыми институтами. Кроме того, взаимодействие с АБИИ может стать для Республики Беларусь еще одним важным шагом в плане укрепления отношений доверительного всестороннего стратегического партнерства и взаимовыгодного сотрудничества с Китайской Народной Республикой.

О том, что Азиатский банк инфраструктурных инвестиций готов приступить к программированию инвестиционных проектов для Беларуси с учетом имеющегося у него мандата на финансирование развития инфраструктуры в области транспорта, энергетики, жилищно-коммунального хозяйства и урбанизации было заявлено в мае 2019 года в рамках первого официального визита в нашу страну делегации АБИИ. Белорусская сторона в качестве приоритетного направления финансирования в краткосрочной перспективе предложила банку сфокусироваться на проектах в транспортном секторе, так как «транспортные проекты увеличивают связь между различными регионами Беларуси, обеспечивают сухопутный мост между Западом и Востоком, что полностью соответствует одному из ключевых принципов банка по развитию и поддержке связей с азиатским регионом» [7]. Судя по всему, конкретные проекты с АБИИ в этом направлении не заставят себя долго ждать.

### Литература

1. Азиатский банк инфраструктурных инвестиций пополнился 6 новыми членами [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://ekd.me/2018/12/aziatskij-bank-infrastrukturnyx-investicij-popolnilsya-6-novymi-chlenami/>
2. Валькова, А.В. Азиатский банк инфраструктурных инвестиций: новые финансовые инициативы в АТР / А.В. Валькова // Международные финансы. Банковская система. – 2016. – №1. С. 23–32.
3. Клишин, В.В. Создание Азиатского банка инфраструктурных инвестиций как инструмент совершенствования инвестиционной стратегии развивающихся стран АТР / В.В. Клишин // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2015. – №1. – С. 214–216.
4. Беларусь рассчитывает привлечь Азиатский банк инфраструктурных инвестиций к софинансированию проектов [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-rasschityvaet-privlech-aziatskij-bank-infrastrukturnyh-investitsij-k-sofinansirovaniju-proektov-322842-2018/>
5. Азиатский банк инфраструктурных инвестиций увеличит кредитование проектов на 20% в 2019 году [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/114547>
6. Беларусь вступила в Азиатский банк инфраструктурных инвестиций [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://belta.by/special/economics/view/belarus-vstupila-v-aziatskij-bank-infrastrukturnyh-investitsij-333276-2019/>
7. Беларусь предложила Азиатскому банку инфраструктурных инвестиций рассмотреть проекты в транспортном секторе [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-predlozila-aziatskomu-banku-infrastrukturnyh-investitsij-rassmotret-proekty-v-transportnom-347465-2019>

## Regionalna gospodarka

**Shkuro E.**

*2<sup>nd</sup> year student, Alfred Nobel University, Dnipro, Ukraine*

**Miasoid H.**

*PhD in Pedagogy, MA in Tourism,  
The Department of International Tourism,  
Hotel and Restaurant Business and Language Training,  
Alfred Nobel University, Dnipro, Ukraine*

### **THE ROLE OF TOURISM IN THE ECONOMY OF THE STATE AND REGIONS**

Tourism is a very developed sector of the economy and one of the main components of income in some countries. It also has influence on the development of economy and global cooperation.

Tourism as a sphere of economic activity has a great importance and a number of characteristic features. Tourism serves the interests of individual, society in its entirety, and is a source of income both at micro- and macroeconomic levels. Tourism is one of the main factors that creates additional places for work, accelerates the development of road and hotel construction, stimulates production of all types of vehicles, contributes to the preservation of folk crafts and national culture of regions and countries.

A positive phenomenon is the fact when the amount of currency imported by tourists into the country exceeds the amount of its export.

Tourism is the fundamental basis of the economies of many developed and developing countries. The basis of the modern tourist market, both qualitatively and quantitatively, is paid by employees' vacations. Recently the role of business trips, and also journeys of persons of retirement age, has been increasing. Volume of influence of international tourism around the world can be estimated by the following indicators:

Economic growth and social progress led to an increase in the volume of not only business trips, but also trips with educational goals.

Improvement of all types of transport has reduced the cost of travel and made them procurable for many segments of the population.

Increase in the number of hired workers and employees in economically developed countries and the increase in their material and cultural level have increased their desire for spiritual and cognitive values.

Intensification of labour and longer vacations for workers create the need for more meaningful holidays.

Development of interstate relations and cultural exchanges between countries has led to the expansion of interpersonal relations both between and within regions.

Development of service sector stimulated technological progress in telecommunications area and increased interest in visiting various places.

Loosening restriction on currency export in many countries and simplification of border formalities also stimulate the development of tourism.

Economic opportunities for development of tourism on an international scale created facilities for the development of organizational and economic processes in individual countries. For many of them, international tourism is the most important source of foreign exchange earnings, factor that stimulates the growth of balance of payments, a powerful incentive for the development and diversification of many industries (there are both enterprises and individual industries that serve tourism industry).

Tourism is able to exert an active influence on the economy of region (or country) in which it develops, also on its economic, social and humanitarian foundations.

The growing standard of living in the developed industrial countries leads to an increase in the length of employees' vacations and sufficiently high level of pension provision that also has a significant impact on the development of tourism.

However, there are some problems that tourist destinations encounter when they become popular. Let us briefly characterise some tourism regions in Ukraine.

The Western Ukraine has numerous destinations travellers adore. They are Yaremche, Vorokhta, Bukovel, Kolomyia, Ivano-Frankivsk, Verkhovyna and many others. Travellers seek for sports activities on the mountain slopes, like skiing or snowboarding, or white-water rafting on the Dniester, or, alternatively, tourists visit such events like the International Blacksmith Festival in Ivano-Frankivsk in early May

or craft fairs in Kolomyia or Yaremche. The statistical data state they are mostly transit travellers, who prefer not to stay for long. In 2017 Ivano-Frankivsk region was in top three leading regions of inbound and outbound tourism, in 2018 the number of arrivals increase by 80 thousand since 2014 and reached its peak at 2.2 million arrivals. Only foreign travellers comprised a figure of 117 thousand people.

Considering the problems, the state of roads is the biggest challenge; the regional and state highways are maintained at the regular basis, while the local roads in villages the travellers wish to visit can be of much lower standards.

Another major problem in the tourism sector is staff turnover. Though there are enough institutions to ensure vocational training for the field, the level of salaries is unsatisfactory, which makes the qualified personnel leave the workplaces and the employers, in turn, recruit unqualified staff. This affects the quality of the service.

Tourism – as a type of socio-cultural activities and as an industry that produces the services necessary to meet the needs arising from the travelling – is an important area of the economy of which the further development and improvement will contribute to increase regional and state revenues.

#### References:

1. Shostak, N. (2019). Inbound Tourism in Ukraine: challenges and perspectives. Access mode: <https://www.mediaport.ua/vnutrishniy-turizm-v-ukrayini-pereshkodi-i-perspektivi> (Retrieved 23 May 2019).
2. World Trade Organization (2018). World Trade Statistical Review 2018. Access mode: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2018\\_e/wts2018\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf) (Retrieved 23 May 2019).

## Rozporządzenie stan gospodarki

**Гуменюк І.Л**

*кандидат економічних наук,*

**Гарбарець І.А**

*викладач*

*Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний  
коледж, Україна*

### **МОЛОДІЖНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ**

Державна молодіжна політика повинна відображати позицію держави щодо молодої людини, її майбутній розвиток та адекватність політичного курсу, створювати необхідні умови, гарантії для соціального становлення і розвитку молодого покоління [4, ст.123].

Молодь посідає особливе місце в соціальній структурі суспільства та відіграє значну роль у громадсько-політичному та економічному житті держави. Це пов'язано із специфічними характеристиками даної демографічної групи та можливостями змін цієї категорії населення в процесі соціалізації.

Соціалізація молоді чітко проявляється тоді, коли це стосується оцінки старшого покоління, а молодь в свою чергу під впливом змін умов життя вносить новий зміст, своє бачення розвитку подій.[3, с. 476].

Важливо зазначити, що на процес соціалізації молоді має вплив зовнішнє середовище, тобто сім'я, школа, заклади освіти, армія, засоби масової інформації тощо. Усі вони, як суспільні інститути, мають безпосереднє відношення до становлення та якості соціалізації молодої людини, а також до формування світобачення та формування власної думки.

Вихід української економіки з кризи закономірно ставить проблему невідкладної перебудови соціальної сфери. Вона повинна стати ефективним сектором економіки й стимулом прискорення економічного прогресу. Передусім – забезпечення реальних змін у задоволенні власних життєвих потреб населення і про потребу нової соціальної політики, яка би припинила поглиблення майнової диференціації й зосередила увагу не лише на захисті малозабезпечених верств населення, а й на його економічно активній частині [1, с. 107].

Молодь перебуває в складній ситуації і потребує ефективного соціального захисту, бо, з одного боку, відбувається стрімкий розвиток інформаційних технологій, а з іншого, – знижується рівень життя, збільшується кількість проблем, що постають перед нею. Ефективність соціального захисту, як переконує світовий і національний досвід, тісно пов'язана з ефективністю економічного розвитку взагалі. Проте слід пам'ятати, що ефективність соціального захисту молоді ґрунтується на соціальних цінностях і орієнтаціях суспільства, його піклуванні про власне майбутнє [5, с. 106].

В якості однієї з найважливіших умов розвитку держави, виступає забезпечення відтворення трудового і інтелектуального потенціалу українського суспільства. Перспективи збереження і накопичення такого потенціалу нерозривно пов'язані зі здійсненням комплексу заходів з освіти й виховання молоді.

Інтереси молодого покоління повинні бути враховані при визначенні загальнонаціональних пріоритетів. Молодь повинна стати активним учасником вирішення завдань, які стоять перед нашою державою і суспільством. Створювання умов для включення молоді в процеси розвитку України і її самореалізації необхідно проводити на державному рівні [5, с. 193].

Модерна соціально-економічна ситуація, що склалася в Україні, вимагає розробки забезпечення якісної підготовки державних рішень щодо сім'ї, молодого покоління, гендерної рівності, збереження та зміцнення здоров'я молодого покоління, надання соціальної допомоги сім'ям, які опинилися у складних ситуаціях і шляхів стабілізації соціальних процесів.

Основними напрямками діяльності у здійсненні молодіжної політики і подолання демографічної кризи є:

забезпечення соціальної і правової захищеності молоді;

забезпечення збалансованого поєднання суспільних, державних інтересів та прав особистості у формуванні і реалізації національної молодіжної політики;

пріоритет суспільних ініціатив стосовно аналогічної діяльності державних установ та державних органів при фінансуванні заходів і програм, які стосуються молодого покоління;

надання молодому громадянину гарантованого державою мінімуму соціальних послуг з навчання, виховання, духовного й фізичного розвитку, охорони здоров'я, професійної підготовки й працевлаштування;

залучення молодих громадян до особистої участі у формуванні й реалізації програм, які стосуються молоді, суспільства та держави [6, ст. 175].

Суспільство та держава повинні забезпечити випереджальну та інноваційну участь у державотворчих процесах, забезпечити духовні і культурні потреби молоді, рівні можливості для розкриття професійного, творчого, інтелектуального потенціалу молодого покоління, набуття молоддю соціального досвіду, конкурентоздатність на ринку праці, формування вміння жити в громадянському суспільстві, підтримку сімей, якісну освіту, формування загальнолюдських ціннісних орієнтацій, патріотизму, національної і громадської свідомості серед молоді, яка б могла забезпечити безперервність розвитку української держави, базуючись на державних і національних цінностях.

### Література

1. Бебик В. М. Політична культура сучасної молоді / В. М. Бебик, М. Ф. Головатий, В. А. Ребкало. К. : А. Л. Д., 2006. С.41.
2. Головатий М. Ф. Молодіжна політика в Україні: проблеми оновлення / М. Ф. Головатий. – К. : Наукова думка, 2013. 236 с.
3. Дмитрієва, М. В. Особливості ідейно-політичних настанов сучасної молоді /М. В. Дмитрієва // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні. К., 2012. С. 471 – 479.
4. Каретна О. О. Роль молоді в процесі соціально-економічної трансформації України / О. О. Каретна [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/1196/Karetna.pdf> sequence=1&isAllowed=y.
5. Корогод Л. П. М. Грушевський про місце і роль молоді в національному розвитку України / Л. П. Корогод // Вивчення молоді на сучасному етапі: питання методології та методики. Матеріали міжнародної конференції, Київ, 11-13 жовтня 1995 р. К. : А. Л. Д., 2006. 232 с.
6. Поліщук Н.В., Панченко М.С., Панченко І.М. Загроза духовного зубожіння молоді / Н.В. Поліщук, М.С. Панченко, І.М. Панченко та ін. // Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти : збірник наукових праць. Наукові записки Рівненського державного гуманітарного університету. Випуск 37. Рівне : РДГУ, 2015.С. 173-176.



**Ph.D., Syzdykov B.Sh.**

*Shymkent, Republic of Kazakhstan*

## **INITIAL INDICATORS AND FORECAST OF DEVELOPMENT OF SOCIAL WELFARE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

In the modern world there is an increase in the social orientation of economic policies pursued in developed and developing countries.

For many countries, the strategic goals in the economy become very similar: ensuring stable economic growth, creating conditions for increasing employment and reducing unemployment, curbing inflation, ensuring high competitiveness of products, achieving and maintaining relatively high standards of living and social guarantees [1].

At the same time, it is envisaged, first of all, to increase social investments - investments in a person, for his education and maintaining health.

In the context of the spread of the idea of building a «welfare state», various theories appear on the substantiation and understanding of global social systems and corresponding models of socio-economic development.

Apparently, it is no coincidence that in recent years, interest in the theory of social market economy has significantly increased, the foundations of which were first formulated by German economists in the mid 50-s [1].

It was precisely the idea of combining liberalism and order embodied in the activities of the state that theorists of a social market economy used to justify the course of economic development in post-war Germany. This theory has gained recognition in other developed European countries and has found its niche in world economics.

In the interpretation of the essence of the social market economy there are general rationales based on the fact that any economy is social by its nature and purpose, since the production of products and services is carried out to meet the social needs of people.

The long-term strategy of the socio-economic development of Kazakhstan envisages the construction of a socially oriented economy, the formation of an effective model of human development and the achievement of Kazakhstan's national quality of life [2]. The strategy is aimed at solving problems of ensuring human health, education

and social security in accordance with international standards. This target is reflected in all long-term concepts and software projects of Kazakhstan with specific parameters at each stage of their implementation.

In 2018, the economy of Kazakhstan developed in conditions of a significant change in the situation on world markets, a decline in world prices for major export goods, and geopolitical instability in the world.

Against this background, economic activity in Kazakhstan gradually slowed down, but remained on the path of sustainable development. In 2018, according to preliminary data, the gross domestic product (GDP) of Kazakhstan amounted to KZT 39,040.9 billion and grew by 4.4%. GDP per capita is estimated at \$ 12,496 [3].

The main reasons for the slowdown in GDP growth were the decline in oil production to 80.8 million tons, compared with the plan of 81.8 million tons (by 1.2%); coal and lignite mining by 1.9%, non-ferrous metal production by 5.7%; slowdown in demand from households; deterioration in external demand, which affected exports by 6.2% [3].

At the same time, against the background of deteriorating external conditions, the growth of the country's economy was ensured by maintaining domestic demand and investment activity, increasing output in agriculture, the construction industry and in a number of industries.

Growth in domestic demand was achieved due to high rates in the provision of services, the highest growth was noted in trade (8.1%), communications (8.5%), transport and warehousing (7.2%) [4].

The dynamics of investments in fixed assets in 2016 was characterized by a slight increase. The growth amounted to 4.2% against 6.9% in 2015. The main reason is associated with a decline in investment in the manufacturing industry, which also predetermines a slowdown in output growth in the processing industries. Investment activity was mainly provided by the own funds of enterprises, their share in the total volume was 56.8% [3].

Significant investment growth was in housing. Compared to 2017, the volume of investments increased by 18.0% and amounted to 613.5 billion tenge. The total area of commissioned residential buildings amounted to 7,516.5 thousand square meters, which is 9.8% more than in the same period of 2017. Due to the growth of investments,

the volume of construction and installation works increased by 11.4% and amounted to 3,378.5 billion tenge [5].

In 2018 in industry, due to the growth of production volumes in the manufacturing industry by 1.6%, including food production by 2.8%, drinks - by 0.3%, clothes - by 8.0%, coke and refined products - by 2.9%, mineral products - by 7.9%, ferrous metallurgy - by 9.4%, there was an increase in output by 0.8% [3].

In the mining industry, there was an increase of 0.1% due to the growth of natural gas production - by 7.6%, metal ores - by 7.3%, non-ferrous metal ores - by 10.1%.

At the same time, the industry has experienced a decline in oil production - by 1.2% of coal and lignite - by 1.9%, iron ore - by 0.6%.

The gross output of agriculture, forestry and fisheries amounted to 1, 717.7 billion tenge, up 1.3% more than in 2015 [6]. The increase is due to the growth of livestock production - by 1.4% (KZT 750.4 billion). Crop production increased by 0.5% (KZT 868.6 billion) [3].

The slowdown in the growth of industries in 2018 is caused by external factors. From January 2017 to June 2018, world oil prices dropped from \$ 107.4 per barrel to \$ 55.2 per barrel, for iron ore - from \$ 128.1 per ton to \$ 68 per ton, copper - from 7291.5 US dollars per ton to 6446.5 US dollars per ton, for wheat - from 275.6 US dollars per ton to 269.6 US dollars per ton [4].

In 2018, due to a reduction in external demand and a significant drop in prices for oil and certain types of metals, the decline in exports of goods reached 6.2% (to 79.4 billion US dollars). Due to a slowdown in domestic demand and a correction in the tenge exchange rate, the volume of imports of goods decreased by 15.4% (US \$ 41.3 billion). In general, the country's foreign trade turnover in 2017 decreased by 9.6% and amounted to 120.7 billion US dollars. Trade balance increased by 11.0% to \$ 37.0 billion. [3].

In 2018, a stable situation was noted in the labor market and in the social sphere. The unemployment rate was 5.0%. Thus, the average per capita monetary incomes of the population amounted to 744.7 thousand tenge, and compared with 2017, they increased in nominal terms by 10.4%, in real terms - by 3.5%. The average monthly nominal wage was 120.5 thousand tenge and increased in nominal terms by 10.9%, in real terms - by 3.9% [4].

Since the beginning of 2018, the economy of Kazakhstan continues to develop under the influence of adverse external and internal factors.

The greatest adverse effect on the economy of Kazakhstan is exerted by the deterioration of political and economic relations between Western countries and Russia, the growth of crisis processes in the Russian economy, as well as the unfavorable price situation in world commodity markets.

Thus, according to preliminary estimates, real GDP growth in Kazakhstan in January-June 2018 amounted to 101.7% compared to the corresponding period last year.

Also, the slowdown in the economy of Kazakhstan is associated with a weakening of consumer demand, which affected trade, industry, transport and communications.

As for the forecast of the socio-economic development of the country, the main instrument of counter-cyclical economic policy for the medium term will be the implementation of the Nurly Zhol State Infrastructure Development Program, which will level the impact of negative external factors.

The growth rate of the economy in the years 2018-20 will amount to 2.1-3.6% [3].

The nominal growth of per capita GDP will average 3.9% and by the end of 2020 is estimated at 13, 232.8 US dollars.

The economy will develop in conditions of a moderate growth rate of the world economy and the recovery in demand and commodity prices. At the same time, a steady and progressive economic dynamics is expected due to an increase in public investment in infrastructure and consumption by the population.

Since it is possible that the crisis will intensify in the global economy with a concomitant reduction in external demand, economic growth in 2018–2020 will mainly rely on domestic demand, which will grow at an average rate of 2.7% over the indicated period.

Due to the decline in industrial production, the structure of GDP in use over the forecast period will undergo some changes. There will be an increase in the share of household consumption in GDP, which will reach 51.0% by the end of 2020 [3].

Investment will be a significant factor in maintaining economic growth. Government investment in the implementation of large industrial and infrastructure

projects will increase the contribution of investment to the dynamics of domestic demand. The average annual growth rate of investment is expected to be within 3.5%.

Today, the key task of economic policy in the new conditions of low prices for main export commodities will be the strengthening of the role of market mechanisms and the private sector in the economy, the transition from economic to investment to the development of competition.

The framework for the formation of a model of a new structural economy will be the creation of a fundamentally new institutional environment in the framework of the implementation of the five institutional reforms of the Nation Plan «100 concrete steps».

A qualitative institutional environment is the cornerstone of a country's long-term successful development, aimed at developing competition and private capital with the formation of competitive human capital.

The achievement of this goal and ensuring the economic well-being of the country will be promoted by the ongoing socio-economic policy, the main priorities of which for the medium term are [3]:

- ensuring macroeconomic and financial sustainability;
- improving the efficiency of the real sector;
- development of competition and private capital;
- social modernization of society and improvement of living conditions of the population;
- balanced regional development;
- formation of a modern, professional and autonomous state apparatus;
- international economic integration.

Our welfare directly depends on the correct social policy of the state, which, in turn, depends on whether there is enough information and how fully it shows the problems in modern Kazakhstani society.

The social and regional development of modern Kazakhstan is characterized by a decline in the quality of the human potential of the population. In a sociological sense, human potential is a set of fundamental rights, abilities and capabilities of an individual or territorial communities, the level of development and realization of which increases (or decreases) the productivity of the life of society.

There is an urgent need to form a new ideology embodied in state policy. The priority in society and the state should be the person and his family. A single integral indicator of the success of this new course - improving the quality of life of the population.

The beginning of the century is characterized by a rise in the country's economy: an increase in GDP, industrial output, agricultural output and, as a consequence, an improvement in the macroeconomic situation, —a significant decrease in wage arrears, a decrease in the number of unemployed, an increase in real wages, an increase in real money incomes.

However, the low standard of living of the majority of the population of Kazakhstan, significant regional differences in the standard of living of the population.

With regard to the Kazakh economy, the prerequisites for raising the standard of living in the near future have not yet been created. To argue the situation can be the following considerations:

*First*, in Kazakhstan at the present stage of development there is no mechanism for managing the motivation of labor activity, and, consequently, an increase in the standard of living of workers [7].

*Secondly*, one of the indicators of the quality of working life is the level of wages of workers and its differentiation by industry. However, the collapse of the previously existing mechanism of remuneration and the rejection of state regulation of wages did not lead to positive results. Moreover, it led to a decrease in the standard of living of the working population. There was a sharp differentiation in the wage levels of managers and ordinary workers. The gap between the wages of ordinary workers and managers is 4 to 20 times or more. [8].

*Thirdly*, the standard of living is influenced to no small degree by the conditions and environment in which the labor process takes place. The main task in this regard is to adapt (adapt) the employee to the enterprise or workplace, leading to the enrichment of the process of work and the reduction of monotony [9]. Unfortunately, we have to admit: these factors in the work at the enterprises of the Republic of Kazakhstan are practically not taken into account.

*Fourthly*, in recent years the level of injuries and occupational diseases has sharply increased, which was a result of the reduction of the relevant services in

enterprises that exercised control over the safety of work, which led to a decrease in the standard of living.

*Fifth*, the improvement of the standard of living is facilitated by the conditions, the creation of which contributes to the development of the employee's personality, growth of his qualifications, self-expression and independence in decision-making, professional and career development.

*Sixth*, the democratization of society also implies democratization in the management and organization of labor of workers, which implies the development of new collective forms of work organization instead of individual labor organization [10].

The development of a welfare state, ensuring equality and justice in solving specific social problems should be the goal of the development of society in Kazakhstan. Human development is the primary goal in relation to economic development. This should be reflected in the strategic plans and tasks solved by all levels of government. This is the basis of the prosperity of society and the strengthening of its international position..

#### BIBLIOGRAPHY:

1. <http://e-history.kz/ru/contents/view/1006>
2. Стратегия «Казakhstan 2050» akorda.kz
3. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2017-2020 годы, от 29 августа 2016 года
4. Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2020 года akorda.kz
5. [http://kazatu.kz/science/vn1402\\_ekonom02.pdf](http://kazatu.kz/science/vn1402_ekonom02.pdf)
6. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2015-2018 годы (на первом этапе) от 27 апреля 2013 года, протокол №7
7. Эволюция теории и практики «государство благосостояния» в 80-е годы. ЦНИОН АН СССР. М. 1998 г.
8. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении межрегиональных сопоставлениях. - М., 2017.
9. Алферова М.Н. О возможном подходе к разработке региональной концепции и программы улучшения качества жизни населения // Технологии качества жизни. – т.2., - 2016.- №2.
10. Бакинцев В., доктор философских наук, профессор. Выборы губернатора области: социологические парадоксы и проблемы. // Белгородские известия (Белгород).- 08.05.2016.

**Устинова І.П.**

*к.ю.н., доцент*

**Шевченко В.Ю.**

*студент,*

*Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна*

## **ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СПРАВИ**

Публічне адміністрування як поняття в сучасному управлінському просторі є науковим та практичним дискусійним питанням. Відомо, що різниця між «публічним» та «державним» міститься як у кількісній, так і якісній площині. Перша, значною мірою, очевидна для публічно-правової науки, виявляється вже на рівні етимологічних порівнянь та полягає у традиційному судженні про відносно більший обсяг публічного. Як уявляється, публічне адміністрування має сприйматися в обсязі всіх регульованих адміністративним правом, суспільних відносин, не обмежуючись управлінням, адже теоретичне опрацювання саме неуправлінських сфер (першочергово, сприяючого урядування) стало приводом до утвердження поняття «публічне адміністрування».

Щодо особливостей застосування терміну «адміністрування» в галузі державної митної справи, слід зауважити, що найбільшу поширеність він отримав як засіб характеристики справляння митних платежів, будучи гармонізованим із особливостями понятійно-категоріального апарату податкового права. В останньому використовується поняття «податкове адміністрування», щодостатньо тривалий час тяжіло до інструментального підходу та було спрямоване лише на характеристику процедур із сплати податків і зборів. Разом з тим на теперішній час можна констатувати зміну бачень у напрямках широкого підходу [3, с. 73].

Отже, адміністрування митних платежів не обмежується лише контрольною та примусовою діяльністю. У такому контексті слід розцінювати його як відступ від об'єктивної правової дійсності збереження



інструментальнага падходу та вызначення митна-падатковага адміністравання, як сукупнасці норм (правіл), метадаў, прыёмаў і засобаў, за дапамогаю якіх митні органы здзяйснююць управінскую діяльнасць у митній сфераі, напавлену на кантроль за дотрыманнем митна-падатковых норм, за правільнасцю нарахування, повнотаю і своєчаснасцю сплаты мита та іншых падаткаў, а таажа іншых плацежаў, стягнення якіх перадбачана у разі перамяшчэння тавараў та транспартных засобаў чараз митні кандон Украіны [2, с. 36–37].

Аналіз нарматывных актаў, аа регламентуюць здзяснення даражнай митнай справы, дазвалі выявіці паняттама «адміністравання» для разкритта багатаах аспектаў: праграмнага суправоджэння «Автаматызаванай сістэмы митнага афармлэння»; найменування структурных адінасцаў владнага апарату (Дэпартамент адміністравання митных плацежаў).

Отжа, аа выкарыстання тэрміна «публічна адміністравання», парівняна із паняттама «даражнае управіння» для характарыстыкі рараізацай даражнай митнай справы наділяе дадатковымі кількіснымі та якіснымі властвівастанямі відпавідну впарадкавуючу сацаіальну актывнасць, дазвалі канстатуваті ій спрамаванісць на даражнення публічнага інтэрасу в працесаі гласнай взаемадйі з грамадзянскім супільствама, забеспечуючы камплэкснае пізнання бэзпосараднаа разпарадкаах та сервісных, юрысдыктаійных, інафармацаійна-кансультатывных, внаутрышнью арганізацаійных зааадаў, здзяснюваных владнымі арганама у межах сваіах повнаважэннаа [3, с. 110; 28].

Прыяднуамаа да чіннай думкаа [4, с. 41], аа зааонадавацаа є доцаільным ановіці паглядаа на устаалену тэрміналагію та заааісся раадам наваах пітааннаа аааа: а) співвіднааення «публічных інтэрасаў» та «митных інтэрасаў» як аламанту нацаіанальных; б) юрыдичных наслідкаў недаставірнаа інафармування прыватных асаў митнымі арганама; в) прыіянтаанасці для сфераа даражнай митнай справы заааальнай тэнденцайі дэаантраізацайі та дэаантраацайі публічнаа адміністравання.

Отжа, публічна адміністравання в митнай діяльнасці, є інастутацаа, яка патрэбуе пааальшаа зааонадаваааааа рараулявання, дасліаажэння та асаіслэння, як управінскааа та прававааа катэгорійі.

*Література:*

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення : зі змінами та доповненнями станом на 01.04.2019 р.: (ОФІЦ. ТЕКСТ). – К.: ПАЛИВОДА А. В., 2019. – 312 с.
2. Запорожець О. Система адміністрування митних платежів в Україні / О. Запорожець. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2012. № 2. С. 104–111.
3. Запорожець О.Ф. Концептуальні доміанти митно-податкового адміністрування в Україні. *Економіка та держава*. 2012. № 8. С. 73–76.
4. Чинчин М.М. Правові основи податкового адміністрування в Україні : дис. канд.юрид.наук: 12.00.07/ Національний ун-т державної фіскальної служби України, Ірпінь. 2013. 203 с.
5. Левченко С.Г. Теоретичні аспекти адміністративної діяльності митних органів України. *Митна справа*. 2013.№ 2.С.39–47.

## Makroekonomia

**Сайлау А.М, Сәрсенбаев С.М,**  
*3 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарМУ)*  
**Ғылыми жетекшісі – Тлеуметов Б.Т**

### ҚЫТАЙ ЭКОНОМИКАСЫ ЖӘНЕ ТІЛІ

Қытай елі әлемдегі тұрақты экономикаға ие елдер қатарында АҚШ-тан кейінгі екінші орында тұрады. Ал жалпы өндірістік қуаты бүкіл әлемнің саудасын өзіне тәуелді етіп отыр. Көптеген техника мен тұрмысқа қажетті заттарды алап қарамағанда бірнеше тауар түрлерін өндіріп өз экономикасын жақсартта алуда.

Соңғы уақыттарға көз жүгіртіп қарасақ Қытай Халық Республикасының экономикасы үнемі өсіп келеді және 2016 жылы номиналды ЖІӨ көрсеткіші бойынша әлемде ІІ орынға ие болған жайы бар. ХХІ ғасырдың басында Қытай өнеркәсіп өндірісіндегі бірінші ғаламдық индустриалды қуат.

Ол әлемде көмір, темір, марганец, қорғасын-мырыш, сурьма және вольфрам кендерін өндіруде, сондай-ақ ағаштан жасалатын бұйымдарды шығаруда алдыңғы қатарлы елдердің бірі болып табылады. Қытай Халық Республикасының аумағында мұнай, газ және уран да ауқымды көлемде өндіріледі. Қытайда сирек кездесетін металдардың әлемдік қорының 37% -ы (молибден, ванадий, сурьма) бар; 1980 жылдары осы пайдалы қазбаларды өндіруде елеулі инвестициялардың арқасында Қытай бүгінгі күні әлемдік өндірістің 95% -на иелік етеді.

Қытай әлемдегі өнеркәсіптік өнімдерінің басым көпшілігі түрлерін ең ірі өндіруші — кокс, шойын, болат және болат құбырлар, алюминий, мырыш, қалайы, никель, теледидар, радиоқабылдағыш және ұялы телефондар, кір жуу және тігін машиналары, велосипед, мотоцикл, сағат, фотоаппарат, тыңайтқыштар, мақта-мата және жібек маталар, цемент, аяқ киім, ет, бидай, күріш, құмай жүгері, картоп, мақта, алма, темекі, көкөніс, жібек маталарды; әлемдегі құс, шошқа, қой, ешкі, жылқы, сондай-ақ балық аулау бойынша алда. Сонымен қатар, ҚХР-ның ең ірі өндірістерінің бірі әлемдегі ірі көлік шығарушы ел ретінде саналады.

Негізгі сауда серіктесі – Жапония, онан кейін АҚШ пен Оңтүстік Корея. Шетел инвестициясын тартудан Қытай АҚШ-тан кейінгі 2-орында. 1997 жылы 1 шілдеде ҚХР-ға бұрын Ұлыбритания отары болып келген Сянган (Гонконг) аралы қайтарылды. Оған арнайы әкімшілік аудан мәртебесі берілді. Сянганның қосылуы Қытай экономикасының дамуын жеделдетті. Бұл аудан дүние жүзіндегі аса ірі сауда және қаржы орталығы болып табылады. Ондаәлемдегі аса ірі 100 банктің 85-інің бөлімдері орналасқан.

Қытай экономикасы үшін социалистік елдердің интерпозиционалдык көмегіне сүйене отырып «өз күшіне сүйену» концепциясында бейнеленген халықаралық еңбектің бөлінуінде қатысуының мақсаттың сәйкестілігін жоққа шығарады. Бұл концепция Қытайдың экономикалық дамуына үлкен зиян тигізеді. Әлемдік шаруашылық байланыста ғылыми – техникалық революцияда. Социалистік экономикалық потенциалының өсуінде және социалистік нәсондар бойынша Қытай дүниежүзілік сүйену 3 шаруашылықпен айналасу. Халықаралық күш салу бәсеңділіктері дамуына елдер үшін, алахронизм болып табылады. Жеткілікті ғылыми техникалық потенциалдары бар және экономикалық құрылу қажеттіліктері үшін сыртқы ресурстарды бірқалыпты жұмылдыруға мұқият елдер, ең бірінші социалистік елдермен және шетелдермен экономикалық байланыстарды шарты бойынша ұлттық экономикалық деңгейді қазіргі уақыттағы талаптарға сай көтере алады. Маонистік доктринаның ауқатсыздығы «өз күшіне сүйену» теориясы дамушы елдерге байланыстыра отырып шығады және маонистерді өздері Қытайдың сыртқы экономикалық қатынастары практикасында оның ережелерінен аймақтады. Қытай «тор» модернизациясы программасын жүзеге асыру барысында «Батыс монополиясы үшін экономикалық есігін біртіндеп ашады. Қазір Пекин «өз күшіне сүйену» маонистік доктринасының банкротқа ұшырауының куәші болатын, Қытай территориясында аралас кәсіпкерлікер шығаруды ұсынады. Қытайлық өкіл 1974 жылы 1 сәуірде БҰҰ басты Ассемблеясының YI арнайы сессиясында «өз күшіне сүйену» біраз түзетілген баяндамасын берді. Ол сонымен қатар «өз күшіне сүйену» шетелдік кенеттен бас тарту немесе «тұйықтық» дегенді білдірмейді деді. Біз бір – бірінің орнан толтырушылық, бір – бірине пайдалылық және мемлекеттің суверенитеті сыйлау негізіндегі экономикалық және технолгиялық алмасуды, әртүрлі елдердің ұлтты экономикасының дамуына пайдалы және ажет деп ойлаймын. Пекин

халықаралық экономикалық қатынас практикасында ешқандай сипттары және өнегелері жоқ Қытайдың дамушы елдермен сыртқы экономикалық байланысын қатынастардағы жаңа үлгі ретінде көрсетуге тырысады. Соңғы 20 – 25 жылда Қытай экономикасы жоғары қарқынмен дамыды. Сыртқы сауда ел экономикасының 45%-дан астамын құрайды.

**Қытайтілі**(қыт. дәст. 漢語, жеңіл. 汉语, пиньинь: *hànyǔ*) — кеңтаралған **тіл** (өзараұқсаскөптегендиалектілерден тұрады), Тибет тілдері тобына жатады, Тайвань, Сингапур, Малайзия, тағы басқа елдерде қолданылады, 1,5 миллиардқа жуық халық күнделікті қарым-қатынаста пайдаланады. Қытайтілінің басты ерекшеліктері:

Қытайтілінде төртүн бар, мағына үн (тон) арқылы анықталады;  
 әрбір иероглиф бірбуын болып есептеледі;  
 жалаңбуынды сөздер жиі кездеседі, күрделі сөздер көп түбірден құралады, бірақ морфологиялық түрлену болмайды;  
 сөздердің орынтәртібі мен шылаулар қолданысы негізінде грамматикалық мағына айқындалады.

Тарихи жазбаларға қарағанда Қытайтілінің диалектілері мұнан 2500 жыл бұрын байқалған. Ұсақ диалектілер көп болғанымен, негізінен үлкен жеті топқа бірігеді: олар – Солтүстік, У, Шияң, Гань, Кыжия, Юэ және Минь. Қытай әдеби тілі солтүстік диалектіне негізінде қалыптасқан. Осы тіл мен ортақ иероглиф болмаса әр диалектіде сөйлейтіндер бір-біріне ркін түсіне бермейді. 12 – 13 ғасырларда кітаби тіл – Байхуавин (жаңаша әдеби тіл мағынасында) қалыптасты, «Су бойында», «Оқымыстылар шежіресі», «Қызыл сарай түсі» сияқты көркем туындылар осы тілде жазылған. Қытайтілін жаңаша ғылыми түрде зерттеу МаДзяньДжунның «Ма Ши Вань ун» (1898 жылы) атты грамматикалық қеңбегінен басталады.

Қытай елінің экономикасы да, тілі де өте қарқынды дамып келе жатқан мемлекеттің бірі. Қазіргі таңда тілі көптеген елдерге тарап, сыртқы саудаға да аса мән беру үстінде. Осылайша бағасы биік, әлемге танымал елдер қатарына еніп отыр.

## Пайдаланылган әдебиеттер

1. Экономика Китая догонит США к 2015 году, считает Conference Board | РИА Новости.
2. Прогнозы для Китая — Prognozoff.
3. ChinaPRO – Деловой журнал про Китай: новости Китая, экономика Китая, бизнес с Китаем, выставки в Китае, доставка из Китая, товары из Китая, поставки из Китая, производство в К ....
4. Reasons Why The Reign Of The Dollar As The World Reserve Currency Is About To Come To An End.
5. Китай не обгонит США, Евросоюз не выдержит конкуренции со Штатами.
6. Гемават, Панкадж, 2016
7. Россия, Китай и США в цифрах
8. Обучение на Хайнане.
9. За один день в Китае стало на 100 миллионов бедняков больше // Lenta.ru
10. Число абонентов мобильной связи в Китае официально .

## Banki i system bankowy

Ахмет А.С., Конуспаев Р.К.

*Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова*

### **БАНК ТӘУЕКЕЛДЕРІН БАСҚАРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ**

Қоғамның экономикалық, саяси және әлеуметтік өмірінің ажырамас бөлігі ретіндегі тәуекел нарықтық жағдайларда жұмыс істейтін кез келген несиелік ұйымның барлық бағыттары мен қызмет салаларына байланысты болады. Жұмыс тиімділігі үшін банк даму стратегиясын әзірлемес бұрын қызметтің қандай да бір түріне ілесіп жүретін тәуекелдер құрамын дәл бағалауға, егер оқиғалар оған қолайсыз жаққа дамиды деп жағдайда тактиканы айқындауға тиіс. Банк өзіне қабылдаған барлық тәуекелдер банк саясатын бұзуға жол бермейтін қатаң басқару жүйесінде болуы тиіс.

«Қазіргі заманғы қаржы-несие сөздігі «банк тәуекелдерін» ...банк үшін белгілі бір, қолайсыз оқиғалар орын алған кезде банк шығынының қаупі (мүмкіндігі) ретінде анықтайды. Қызмет процесінде банктер пайда болу орны мен уақыты, олардың деңгейіне әсер ететін сыртқы және ішкі факторлардың жиынтығы бойынша және, демек, тәуекелді талдау тәсілі мен оларды төмендету әдістері бойынша өзара ерекшеленетін тәуекелдердің әртүрлі түрлерінің жиынтығымен бетпе-бет келеді. Банк тәуекелдері банктер қызметінің барлық жақтарын қамтиды – сыртқы және ішкі, осыған сәйкес сыртқы және ішкі тәуекелдер бөлінеді. Ішкі тәуекелдер банктердің өз қызметінің нәтижесінде пайда болады, олар жүргізетін операцияларға байланысты және банк активтеріне байланысты тәуекелдерге бөлінеді; Банктің пассивтеріне байланысты тәуекелдер; банктің өз активтері мен пассивтерімен басқару сапасына байланысты тәуекелдер; банктің қаржылық қызметтерін іске асыру процесіне байланысты тәуекелдер. Сыртқы тәуекелдер сыртқы кәсіпкерлік орта банкінің қызметіне теріс әсердің салдары болып табылады.»[1, 408 б.].

Банк үшін ең қолайлы оң нәтиже болып табылады, бірақ, әдетте, жағдайдың күтпеген өзгерістері нәтижесінде тәуекелдердің болуы теріс нәтиже алуды болжайды. Тәуекелдерді болдырмау үшін банктің шығындардан,

ысыраптардан немесе күтпеген шығындардан қаншалықты қорғалғанын анықтау қажет. Халықаралық банк тәжірибесінде тәуекелдерді басқару үрдісі қаржы менеджментінің негізгі бағыты ретінде қарастырылады. Тәуекелдік салаларды және тәуекелдердің негізгі түрлерін зерттеуге, оларды бағалаудың, бақылаудың және мониторингтің тиімді әдістерін іздеуге, сондай-ақ тиісті басқару жүйелерін құруға елеулі көңіл бөлінеді.

Өзінің маңыздылығы мен өзектілігі бойынша тәуекелдерді басқару мәселесі банктің даму стратегиясын әзірлеу кезінде банк менеджментінде басты мәселе болып табылады.

Дүниежүзілік банкті, халықаралық есеп айырысу банкін, банк қызметін бақылау жөніндегі Базель комитетін қоса алғанда, әлемдік қаржы институттары мен халықаралық ұйымдар банк тәуекелдерін басқару және оларды бақылау жөніндегі мәселелерді шешуге көп көңіл бөледі. Алайда, бірқатар мәселелер пікірталастық күйінде қалып отыр, ал банк тәуекелдерін басқару жүйесінің ілімдік негіздерін жеткіліксіз әзірлеу несиелік ұйымдар мен жалпы банк жүйесінің жұмыс істеуінің сапалық және сандық көрсеткіштерін жақсартуға теріс әсер етеді.

Жаһандық қаржы дағдарысы сондай-ақ банктердің бірқатар маңызды ішкі мәселелерін, оның ішінде тәуекелдерді басқару саласындағы мәселелерді айқындады, оларды игеру әдеттегі жұмыс істеу режимін жақсартуға көмектеседі.

Банк тәуекелдерін басқару жүйесі - бұл қызмет жағдайларында белгісіздік болған кезде оң қаржылық нәтижені қамтамасыз етуге, тәуекел оқиғасының басталуын болжауға және оның теріс салдарын болдырмау немесе азайту шараларын қабылдауға мүмкіндік беретін банк персоналының жұмыс тәсілдерінің (тәсілдері мен әдістерінің) жиынтығы. Банк тәуекелдерін басқару жүйесі арқылы банк саясатының мақсаттары мен міндеттері іс жүзінде жүзеге асырылады. Бұл басқару жүйесі әртүрлі өлшемдер негізінде көрсетілуі мүмкін. Банк тәуекелдерінің түрлерін негізге ала отырып, несиелік тәуекелді, өтімділік тәуекелін, пайыздық, операциялық, кірістілікті жоғалту тәуекелін басқару блоктарын, сондай-ақ қызметтің жекелеген бағыттары процесінде туындайтын тәуекелдермен байланысты кешенді блоктарды бөлуге болады [2, 145 б.].

Тәуекелдерді басқару ілімі жеке алынған банктің саясатына - микро деңгейде және ҚР Ұлттық банкінің макродеңгейінде байланысты. Несиелік ұйымның әлемдік және отандық тәжірибесі тәуекелдерді басқарудың ішкі



банктік жүйесін құру қағидаларын қалыптастыруға мүмкіндік береді: жинақтылық, яғни тәуекелдің барлық түрлері үшін басқару жүйесінің бірыңғай құрылымы; саралау, яғни банк тәуекелдерінің түрлеріне қатысты жүйенің жекелеген элементтері мазмұнының ерекшелігі; ақпараттық базаның бірлігі;- түрлі тәуекел түрлерін басқаруды үйлестіру.

Біздің пікірімізше, банк тәуекелдерін басқарудың тиімді жүйесін құру үшін: 1) аталған қағидаларды негізге ала отырып, банкішілік құжаттарда басқару стратегиясын тұжырымдау; 2) басым стратегияларды әзірлеу кезінде негіз ретінде тәуекелді бағалау мен диагностикалауды айқындау қағидаларын белгілеу және банкке қатысы бар барлық тұлғалардың мүдделерін теңдестірілген қорғауды қамтамасыз ету; 3) осы қағидаттарды банк тәуекелдерін басқарудың тиімді жүйесін құру үшін негіз ретінде пайдалану; 4) рәсімдердің жоғары сапасын қамтамасыз ету, олардың сақталуын бағалау және тексеру мақсатында мониторинг және кері байланыс тетігін әзірлеу.

Халықаралық тәжірибені ескере отырып, ішкі бақылау және тәуекелдерді басқару жүйесін одан әрі дамыту қажеттілігі атап өтуге болады:

- бірінші кезекте банк иелеріне тәуекелдерді шоғырландыру мәселелеріне аса назар аудару;

- тәуекелдерді бағалауда кәсіби пікірді пайдалану, тәуекелдердің бейіні мен деңгейін, нарықтық саланың перспективалық жағдайын ескере отырып, шығындарды барабар бағалау;

- осы мақсаттар үшін стресс-тестілеуді қоса алғанда, тәуекелдерді бағалауға қазіргі заманғы тәсілдерді қолдану;

- қазіргі заманғы тәсілдерді, соның ішінде математикалық статистика мен ықтималдықтар теориясының мүмкіндіктерін қолдана отырып, тәуекелдерді бағалау үшін деректер базасын қалыптастыру.

Экономикадағы құлдырау мүмкін болған жағдайда несиелік ұйымның тәуекелдерін, әлеуетті шығындарын бағалауды қамтамасыз етуге арналған талдау құралдарының бірі стресс-тестілеу болып табылады, ол несиелік ұйымның қаржылық жағдайына ерекше, бірақ ықтимал оқиғаларға сәйкес келетін тәуекел факторларындағы бірқатар берілген өзгерістердің әлеуетті әсерін бағалау ретінде анықталуы мүмкін.

Стресс-тестілеу сандық және сапалық талдаудың компоненттерін қамтиды. Сандық талдау ең алдымен негізгі макроэкономикалық көрсеткіштердің ықтимал ауытқуларын анықтауға және олардың банк активтерінің әртүрлі құрауыштарына әсерін бағалауға бағытталған.

Сандық талдау әдістерінің көмегімен несиелік ұйымдар ұшырауы мүмкін стресстік сценарийлер анықталады. Сапалы талдау стресс-тестілеудің екі негізгі міндеттеріне баса назар аударылған: 1) несиелік ұйым капиталының ықтимал ірі шығындарды өтеу қабілетін бағалау; 2) тәуекел деңгейін төмендету және капиталды сақтау үшін несиелік ұйым қабылдауы тиіс іс-әрекеттер кешенін айқындау.

Халықаралық банк тәжірибесінде стресс-тестілеудің түрлі әдістері қолданылады. Қазіргі уақытта ең көп таралған әдістеме сценарийлік талдау болып табылады (тарихи немесе гипотетикалық оқиғалар негізінде). Сондай-ақ банк активтері портфелінің тәуекел факторларының өзгеруіне сезімталдығына талдау жүргізіледі және ең жоғары шығындар есептеледі.

Бірнеше жыл бойы ҚР Ұлттық банкі әрбір жұмыс істеп тұрған банктің балансына қолданылатын біріздендірілген «ең жоғары» факторларды пайдалана отырып, банк секторының шығындарын анықтау үшін олардың әлеуетті шығындарын кейіннен жиынтықтай отырып, «жоғарыдан-төмен» әдісі бойынша банк секторына стресс-тестілеу жүргізеді.

Стресс-тест шеңберінде несиелік тәуекелді іске асырудан, тартылған қаражаттың кету тәуекелінен (өтімділікті жоғалту тәуекелі) және нарықтық тәуекелдерден (валюталық, пайыздық) ықтимал шығындар есептеледі. «Домино» әсері деп аталатын банк секторының жүйелік тұрақтылығына, яғни банкаралық нарықтағы міндеттемелерді өзара орындамау тізбегіне әлеуетті әсер ету жеке қаралады[3, 92 б.].

Бұл кезеңде ҚР қолданылатын стресс-тест моделінің ерекшелігі банктер үшін қолданудың ерікті сипаты болып табылады, сондай-ақ әлеуетті шығындарды бағалау макроэкономикалық даму параметрлерінің өзгерістерімен байланыстырылмайды, яғни макроэкономикалық жағдайдың өзгеруі түсініледі, алайда модельдің көмегімен бағаланбайды.

Біздің ойымызша, стресс-тестілеу әдістемесін дамытудың перспективалық бағыты ұлттық экономиканың макроэкономикалық

индикаторлары мен банк секторының негізгі көрсеткіштерінің өзара байланысын бағалау, әртүрлі макросценарийлердің стресс-тестінің бастапқы параметрлерінде есепке алу болып табылады. Осы міндетті шешу, оның ішінде негізгі макропараметрлердің банк секторына әсерін кешенді бағалауға мүмкіндік беретін тиісті экономикалық модель әзірлеуді талап етеді (мұнай бағасы, теңгенің валюталық бағамы, ЖІӨ және т.б. динамикасы).

Әрбір несиелік ұйымның тәуекелдік бейінінің даралығына, сондай-ақ стресс-тестілеуді өткізуде біріздендірілген және жалпы қабылданған стандарттардың жоқтығына байланысты несиелік ұйымдар стресс-тестілердің мінез-құлқының моделін өз бетінше әзірлеуі тиіс.

Несиелік ұйымда стресс-тестілеу бойынша жұмысты ұйымдастыру бойынша ұсыныстар ретінде мыналарды бөліп көрсетуге болады:

1) несиелік ұйымдар қажет болған жағдайда өзгерген нарықтық жағдайларға сату жөнінде тез шешім қабылдау үшін мүмкіндігінше жедел стресс-тестілеуді өткізуге тиіс;

2) стресс-тестілеуді жүргізу кезінде несиелік ұйымдар жалпы активтер портфелін ескеруі қажет, өйткені оның жекелеген элементтеріне тән тәуекелдерді анықтаған кезде тұтастай активтер портфеліне тән тәуекелдер тиісінше бағалануы мүмкін; сондай-ақ несиелік портфельдің жекелеген компоненттерін стресс-тестілеу маңызды мәнге ие;

3) стресс-тестілеуді тек қана өткен оқиғаларды талдау негізінде жүргізу тәуекелдерді толық бағалау үшін жеткіліксіз. Сондықтан тарихи сценарийлермен қатар, несиелік ұйым үшін ықтимал тәуекелмен және ықтимал шығындармен сипатталатын гипотетикалық сценарийлерді әзірлеу керек;

4) стресс-тестілеуде сценарийлерді сәйкестендіру мақсатында несиелік ұйым мамандарының кең ауқымы қатысуы тиіс. Барлық жұмыс несиелік ұйым басшылығының тікелей қатысуымен және бақылаумен жүргізілуі тиіс;

5) несиелік ұйымның басшылығы стресс-тестілердің өзектілігіне тұрақты назар аударуы және кредиттік ұйымның ағымдағы жай-күйі мен даму перспективаларын неғұрлым толық есепке алу үшін оларды нақтылау және түрлендіру үрдісін бақылауы тиіс (мысалы, несиелік ұйымның нарықтың жаңа сегменттеріне шығуы немесе жаңа банк өнімдерін енгізу жағдайында). Қалыпты

жағдайдан ауытқу ретінде көрсетілген факторлардың бірі туындаған жағдайда банктің мүдделерін қорғау жөніндегі шараларға ерекше назар аударылуы тиіс.

#### Әдебиеттер

1. Современный финансово-кредитный словарь / под общей редакцией М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. – 2-е издание, дополненное. – М.: ИНФРА-М, 2012. –567 с.
2. Хенни Ван Грюнинг, Соня Брайович Братанович. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / пер. с англ. –М.: Издательство «Весь Мир», 2017. –304с.
3. Банковские риски: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. д.э.н., профессора Лаврушина О.И. и д.э.н., профессора Валенцевой Н.И. - 2-е издание, стереотипное. – М.: КНОРУС, 2008. – 232 с.

**К.е.н., доцент Бондаренко Л.**  
**Здобувач вищої освіти Ярова Д.**  
**Здобувач вищої освіти Купчиненко Є.**  
*Криворізький національний університет, Україна*

## **ЯКІСТЬ КРЕДИТІВ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ**

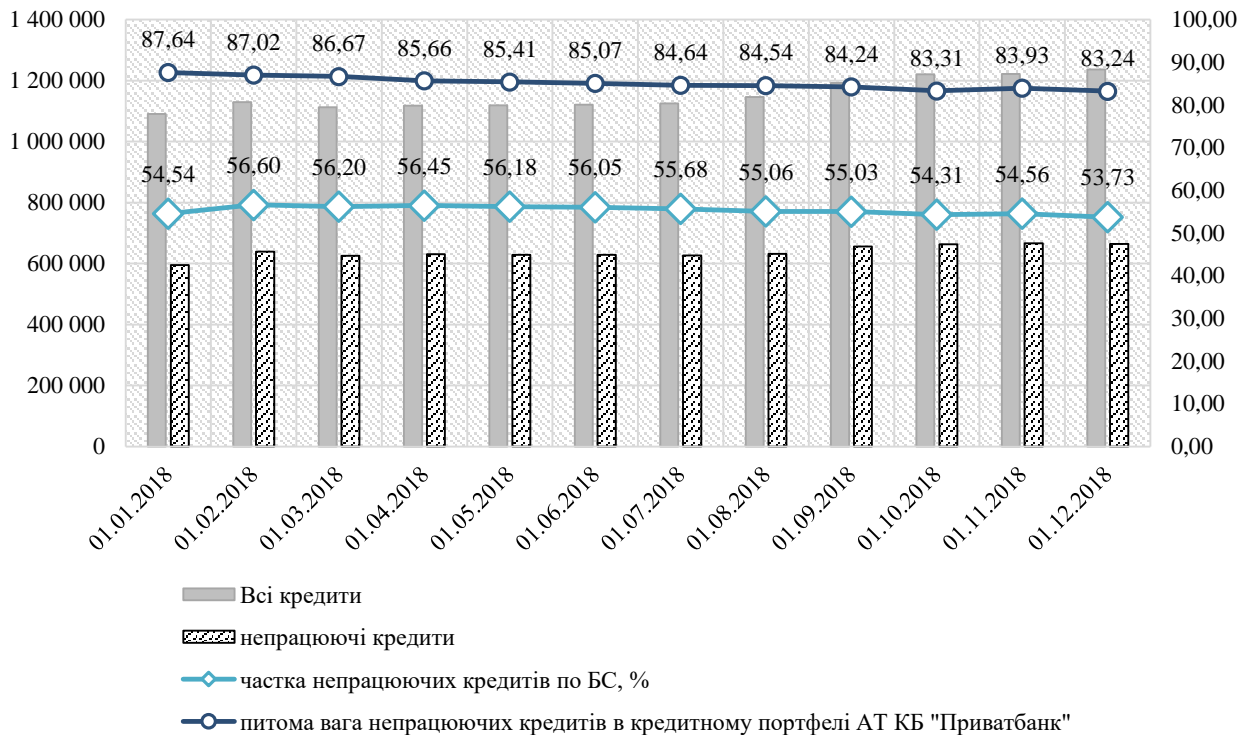
В умовах негативного впливу на діяльність вітчизняних банків, наслідків економічної кризи, а також військовими діями на Сході країни та анексією АР Крим, особливу увагу привертає тенденція погіршення якості їх кредитних портфелів. Збільшення в структурі кредитних портфелів банків частки проблемної заборгованості призводить до збиткового фінансового результату та зниження рівня капіталізації банківських установ. Значні обсяги прострочених кредитів призводять до втрати довіри з боку вкладників, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації, що негативно позначається на результатах фінансової діяльності банків. Тому, в банківській діяльності, актуальною є проблема оцінки впливу проблемних кредитів на фінансову стійкість банків.

Аналізуючи наявні в науковій літературі визначення категорії «проблемний кредит», необхідно відзначити, що найбільш повними є ті визначення, в яких узагальнюються: порушення графіку погашення кредиту при значному зменшенні вартості забезпечення; позичальник не виконує зобов'язання або існує ймовірність їх невиконання; банк вбачає небезпеку, загрозу або має сумніви щодо повернення кредиту; проблемність повернення за недостатністю забезпечення та фінансової нестійкості боржника; позичальник не сплачує кредит через погіршення фінансового стану, що може призвести до збитків банку в майбутньому; істотне порушення строків виконання зобов'язань, погіршення фінансового стану, суттєве зниження якості забезпечення позичальника; виплата суми боргу та відсотків прострочені на 90 днів або більше. Водночас відмітимо, що тільки рекомендації Міжнародного валютного фонду чітко регламентують мінімальний термін прострочення виплат за кредитом 90 днів, після чого кредит можна вважати проблемним. Акцентуємо

увагу на наслідках до яких може призвести неповернення кредитів. Так, О.Р. Яременко вказує на економічні збитки банку в майбутньому [1], але можливі ще й втрата власного капіталу (при погашенні безнадійних кредитів), ліквідності та платоспроможності банку. Тому, на нашу думку, під проблемним кредитом слід розуміти кредит, за яким виплата основної суми боргу та відсотків прострочені на 90 або більше днів через погіршення фінансового стану позичальника, суттєве зниження якості чи втрату забезпечення за кредитом та інших причин, які створюють потенційну загрозу часткової або повної втрати активів банку, що в майбутньому може призвести до збитків, втрати капіталу та платоспроможності банку.

Проблема неповернення кредитів не є новою для банківської системи протягом останніх років. Але парадоксальним є факт, що у найбільшому банку країни є наявна найбільша частка цих проблемних кредитів, що робить його найбільш збитковим. В середньому за 2018 р. 85,11% всіх кредитів «Приватбанку» є непрацюючими, що підтверджує гіпотезу про те, що наявність системно важливих банків пагубна для економіки через надмірну концентрацію ризиків в даних банках. Водночас, великий обсяг проблемної заборгованості «Приватбанку» за кредитами негативно впливає на капітал банку та унеможливорює кредитування нових проектів підприємств.

Згідно рис. 1 [2, 3], 85% клієнтів Приватбанку є неплатоспроможними та не можуть відповідати за свої зобов'язання, а банк в майбутньому не зможе відповідати за своїми зобов'язаннями перед фізичними особами, через що знову вийде на від'ємний результат, не поповнить доходи держбюджету, а навпаки буде потребувати нових вливань з боку держави.



**Рис. 1. Питома вага «непрацюючих» кредитів  
комерційних банків України в 2018 році [1]**

У даній ситуації, що склалася, пропонуємо відновити та активно розвивати високоприбуткові сегменти (кредити готівкою, кредитні картки, мікрокредити малому бізнесу), впроваджувати нові кредитні технології інноваційних проектів, розробляти банківські продукти, орієнтовані на малий та середній бізнес.

#### Література:

1. Яременко О. Р. Проблемні кредити банків: сутність, сучасний стан та методи їх регулювання / О. Р. Яременко, Е. О. Лисенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 8. – 2015. – С. 1080-1085.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## Finansowe stosunki

К.е.н, доцент Простебі Л. І.

*Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ м. Чернівці, Україна*

### ОЦІНКА СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Потужна фінансова база місцевих бюджетів виступає основою розвитку території. Адже, за рахунок коштів місцевих бюджетів органи місцевої влади вирішують соціально-економічні питання щодо покращення добробуту населення, надання якісних послуг та мають можливість стимулювати у розвиток перспективних сфер виробництва.

На основі річної фінансової звітності промоніторимо сучасні тенденції формування доходної частини місцевих бюджетів Путильського району Чернівецької області за 2015-2017 роки. Статистичні дані свідчать, що протягом періоду з 2015-2016 рр. доходна частина місцевих бюджетів досліджуваного району зазнала перевиконання в розрізі як загального, так і спеціального фондів. На рис. 1. можемо графічно побачити динаміку доходів місцевих бюджетів Путильського району в розрізі джерел формування в 2015-2017 роках.

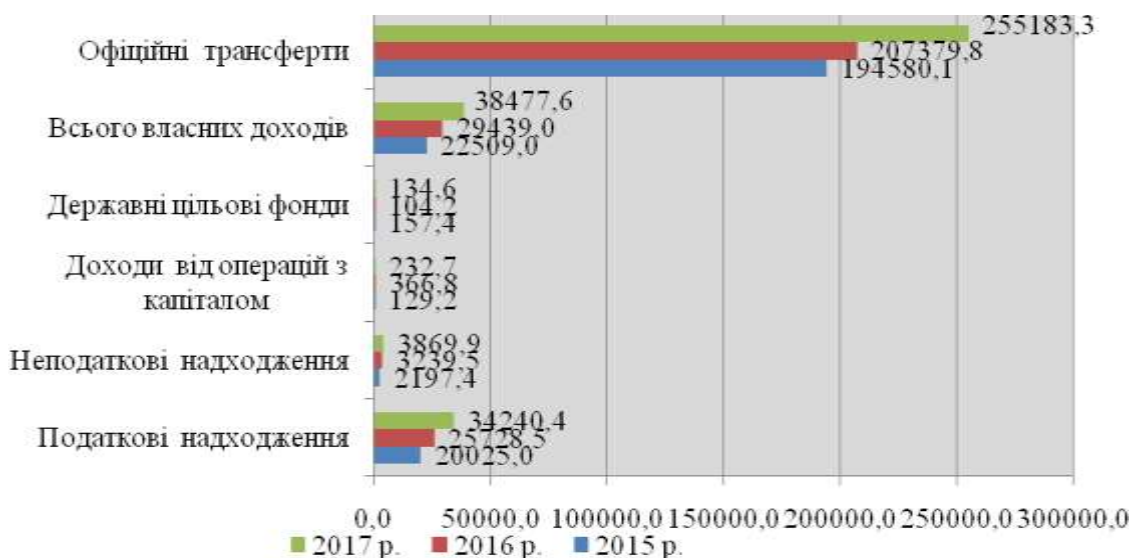
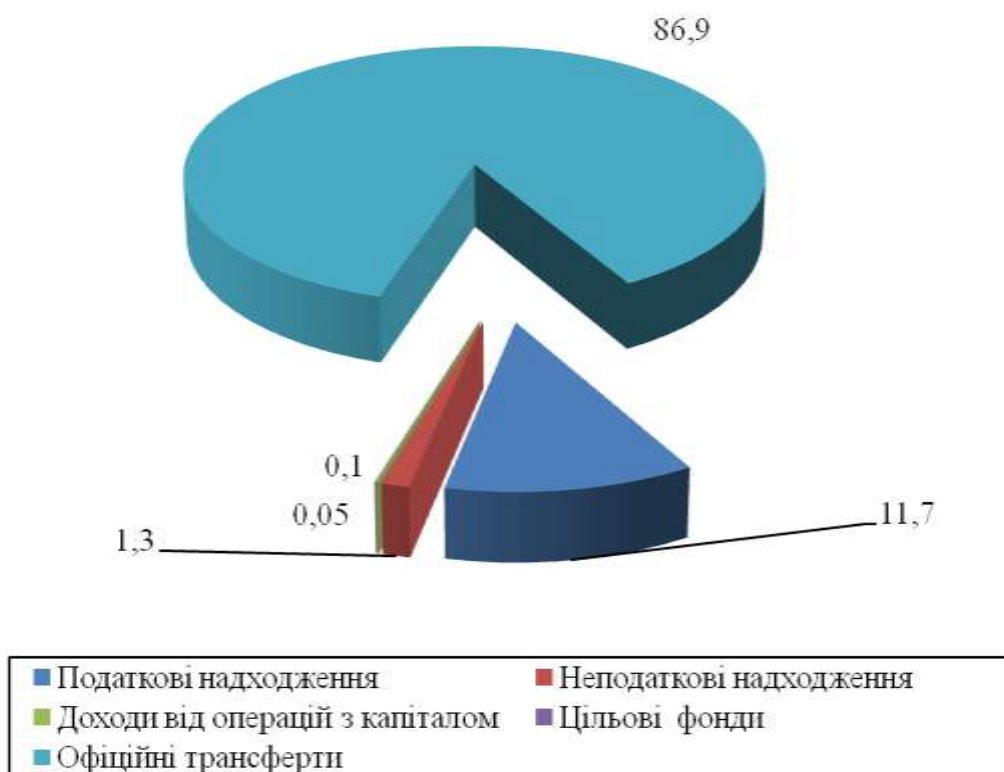


Рис. 1. Динаміка доходів місцевих бюджетів Путильського району в 2015 - 2017 роках (у розрізі джерел надходжень), тис. грн. [1]



Бачимо чітку тенденцію до зростання обсягу доходів досліджуваних місцевих бюджетів. Так, у 2015 році загальний обсяг доходної частини місцевих бюджетів району склав - 217089,1 тис. грн., у 2016 році - 236818,8 тис. грн. та у 2017 році - 293660,9 тис. грн. Таким чином, можемо констатувати, що обсяг доходів у 2017 році збільшився на - 56842,1 тис. грн. (або на 24,0 %) порівняно з показником 2016 р. та на - 76571,8 тис. грн. (або на 35,3%) порівняно з показником 2015 року. На рис. 2. можемо графічно побачити структуру доходної частини місцевих бюджетів Путильського району в 2017 р.



**Рис. 2. Структура доходів місцевих бюджетів Путильського району в 2017 р., % [1]**

Кругова діаграма демонструє, що у 2017 році найбільша частка у структурі доходів місцевих бюджетів Путильського району належить офіційним трансфертам - 86,9 %. Питома вага податкових надходжень в загальній структурі доходної частини місцевих бюджетів району у 2017 р. становила - 11,7%. Третє місце у структурі доходів місцевих бюджетів досліджуваного бюджету належить неподатковим надходженням ( 0,3%). Найменша частка належала цільовим фондам та доходам від операцій з капіталом (0,1% і 0,05% відповідно).

Отже, бачимо, що існує висока залежність місцевих бюджетів аналізованого району від фінансових ресурсів державного бюджету. Оскільки, спостерігається суттєвий рівень дотаційності (аж 86,9% у 2017 р.). Хоча й є тенденція до незначного зменшення частки офіційних трансфертів в загальній структурі доходної частини (у 2015 р. - 89,6%).

Зростаюча роль міжбюджетних трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів супроводжується одночасним збільшенням рівня дотаційності таких бюджетів та зниженням фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Остання завжди буде формальною, якщо залишатиметься фінансова залежність від центру. Головною ознакою фінансової незалежності є володіння і самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, обсяг яких відповідає функціям і завданням місцевих органів влади [2, с. 1280].

Вважаємо, що необхідно активізувати заходи щодо підвищення частки власних доходів місцевих бюджетів. Зокрема, важливими є заходи щодо підвищення ролі місцевих податків і зборів в місцевих бюджетах і розширення прав органів місцевої влади щодо їх впровадження (скористатися вдалими зарубіжними досвідом). Крім того, варто закріпити за місцевими бюджетами на довготривалій основі частки відрахувань від високодохідного податку на додану вартість.

#### **Література:**

1. Фінансова звітність фінансового управління Путильської райдержадміністрації Чернівецької області за 2015 р., 2016 р., 2017 р.
2. Шулюк Б.С. Проблеми виконання місцевих бюджетів України / Б.С. Шулюк // Економіка та суспільство. – 2017. – № 13. – С. 1279 -1282.

Слушатель Бизнес-школы МВА Зинуров Е.Б.  
АО «Университет КазГЮУ имени М.С. Нарикбаева»

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ

Современные рыночные отношения характеризующиеся высоким уровнем конкурентностью порождает процессы подъема либо кризиса компании. В кризисные моменты специалисты и руководители компаний в один голос утверждают, что преодоление кризиса невозможно без применения финансовой реструктуризации.

Финансовая реструктуризация - это улучшение структуры и состава баланса предприятия путем упорядочения его рыночных финансово-экономических показателей. Отличие финансовой реструктуризации от других ее видов является то, что при ее проведении можно немедленно получить необходимые результаты [1, с. 3]. При этом главной целью финансовой реструктуризации должно быть запланированное увеличение активов, оптимизация пассивов и в необходимых случаях получение приемлемого графика погашения по долгам, в том числе и в принудительном порядке по решению судебных органов.

Финансовую реструктуризацию компании нужно обязательно разделять на реструктуризацию активов и реструктуризацию пассивов.

При проведении реструктуризации внеоборотных активов и реструктуризации дебиторской задолженности получаем результаты *реструктуризации активов*. Причем реструктуризацию собственного капитала и кредиторской задолженности необходимо отнести к *реструктуризации пассивов*.

Для обоснования эффективности проведения финансовой реструктуризации компании требуется вложение средств с обязательным их привлечением. Вследствие этого нужно привлечь специалистов теоретической экспертизы для оценки эффективности финансовой реструктуризации.

Стоит отметить, что большинство международных компании такие как Nokia, Mazda Motors Corp, Nestle, Fiat, Siemens, Philips с целью экономического стимулирования производства осуществляют финансовую реструктуризацию, для чего были выявлены резервы по уменьшению издержек и влияния персонала [2, с. 24].

В Казахстане метод финансовой реструктуризации был применен для уменьшения задолженности крупных компании различных секторов экономики.

Финансовая реструктуризация является основной концепцией для разработки деловой стратегии, выводящей на успешное развитие компании.

Однако определение факторов, влияющих на реструктуризацию, может характеризоваться определенными рисками. Для оценки рисков реструктуризации необходимо пройти несколько этапов:

- выявить конкретные виды риска;
- показать степень влияния рисков на реструктуризацию;
- выявить и установить сферы появления риска [3, с. 33].

При этом уровень инфляции, изменение банковских процентных ставок, условия кредитования нужно отнести к внешним факторам. Тогда как производственный потенциал, техническое оснащение, уровень производительности труда, степень кооперированных связей относится к внутренним факторам.

Оценкой эффективности реструктуризации занимаются эксперты, обладающие квалифицированной интуицией и наличием специфических знаний и определенного опыта. Выработка правильного решения при реструктуризации помогут определить методы оценок для повышения эффективности реструктуризации в таких случаях, когда:

- исследуемые явления носят качественный характер;
- информация на входе будет неполной, если нельзя представить влияние всех факторов;
- ситуация требует немедленного принятия решений [4, с. 45].

Итоговая оценка определения степени эффективности реструктуризации считается по следующему алгоритму и учитывает уровень обучения специалиста:

$$\sum A_n$$

$$K = /, (I)$$

$$\sum A_n \cdot P_n$$

где  $A_n$  - коэффициент компетентности n-го эксперта;

$P_n$  - оценка результатов реструктуризации по данным n-го эксперта.

В стандартных условиях проведения реструктуризации критерием эффективности управления является снижение экономической несостоятельности. Восстановление эффективной работы предприятия будет осуществлено при условии, если принятые меры привели к устранению неплатежеспособности, обеспечение удовлетворения требований кредиторов.

С практической точки зрения самой эффективной мерой проведения реструктуризации являются процессы внедрения новых технологий, а также организационные изменения в компании.

Специалисты-теоретики различают активную и пассивную реструктуризацию.

*Активная реструктуризация* обычно проводится заменой оборудования, внедрением новшеств, освоением других специфических рынков. При этом не исключено закрытие или, наоборот, расширение производства.

*Пассивная реструктуризация* больше привязана к использованию общих подходов, таких как сокращение штатов, изменение занятости, изменение организационной структуры, выделение структурных подразделений в самостоятельные юридические лица, или продажа непрофильного имущества.

Вместе с тем, в связи с прохождением реструктуризации различают несколько видов стратегий развития компании.

В их числе *регрессивная стратегия*, которая связана с отсутствием осуществления мероприятий по реструктуризации и снижением большинства показателей.

*Интенсивная стратегия*, которая характеризует повышение производительности труда, расширение ассортимента и качества выпускаемой продукции, увеличение производственных площадей и рабочей силы.

*Экстенсивная стратегия* заключается в стремлении к повышению эффективности производства при государственном кредитовании и является

самой нежизнеспособной, ввиду того, что 40% полученных с трудом финансов идет на погашение задолженности, а только 13% - в инвестиции.

Эффект, полученный при анализе, будет способствовать повышению общей оценки состояния компании. Для чего нужно провести оценку по следующим показателям:

по коэффициентам текущей ликвидности, срочной ликвидности, абсолютной ликвидности;

по коэффициентам наличия заимствованных и собственных средств;

по коэффициентам оборачиваемости капитала;

по коэффициентам уровня рентабельности активов и степени рентабельности собственного капитала [5, с. 41].

Эти показатели подвергаются оценке только по отдельным видам деятельности компании. Поэтому при оценке реструктуризации используются очень динамичные методы оценки эффективности проектов, получившие весьма большое распространение.

При близком практическом рассмотрении каждая методика оценки эффективности реструктуризации конечно имеет недостатки. Самой приемлемой считают методику оценки эффективности реструктуризации как инвестиционного проекта, высчитанной по формуле:

$$NPVc = [D(PN)n + (EE)n - (I)n + (T)n]r, (2)$$

где NPVc - чистая текущая стоимость эффекта реструктурирования;

D(PN)n - дополнительная прибыль от реструктуризации;

n- период времени после реструктуризации;

(EE)n - экономия производственных издержек и дополнительная прибыль за счет диверсификации производства;

(I)n - дополнительные инвестиции на реструктуризацию;

(T)n - прирост (экономия) налоговых платежей;

r - коэффициент текущей стоимости [6, с. 33].

С учетом всех перечисленных факторов в качестве базовой модели расчета стоимости предприятия в целях финансовой реструктуризации применяется только метод дисконтированных денежных потоков, который имеет долгосрочную апробацию и положительную результативность.

В связи с изложенными методиками оценки финансовой реструктуризации проведение этого процесса необходимо всегда учитывать для быстрого экономического роста. В целях увеличения доходности компании и избежания изнурительного соревновательного процесса с подобными предприятиями нужно эффективно управлять процессом реструктуризации. Сама реструктуризация является необходимым условием для объективной комплексной оценки эффективности изменения структуры компании. В свою очередь указанные меры позволяют выбрать и применить самый выгодный вариант управленческого решения по проведению финансовой реструктуризации.

#### Список использованной литературы

1. Большой экономический словарь: 22000 терминов / Под ред. Азрилияна А.Н. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Институт новой экономики, 1999. - 1245 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2001. – 368 с.
3. Гительман, Л. Д. Преобразующий менеджмент: лидерам реорганизации и консультантам по управлению: учебное пособие / Л. Д. Гительман. – М.: Дело, 1999. – 496 с.
4. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – К.: ЦУЛ, 2005. – 644с.
5. Климчук С.В. Оптимальное соотношение рентабельности и ликвидности как составляющей переменной моделирования финансовой реструктуризации / С.В. Климчук // Культура народов Причерноморья. - 2004. - № 51. - С. 41-43.
6. Е.Г. Чапкина. Теоретические основы реструктуризации: Учебное пособие. - М.: Изд. центр ЕАОИ. - 160 с.. 2007

## Inwestycyjna działalność i funduszowe rynki

Гайдай Г.Г.

*Національний транспортний університет, м. Київ, Україна*

### **РИЗИКИ ПРИ ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інвестиційна стратегія – це система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, які обумовлені основними завданнями його розвитку разом зі спільною ідеологією. Під інвестиційною стратегією також розуміють вибір найефективніших способів досягнення цілей певного підприємства.

Чітка інвестиційна стратегія автотранспортного підприємства має бути пов'язана із реалізацією у перспективі його інвестиційного капіталу, а також спрямована на забезпечення дотримання положення загальної стратегії фінансово, тобто через наступні складові: економічний розвиток та головні цілі функціонування підприємства.

Поняття інвестиційної стратегії увійшло в економічну теорію майже півстоліття тому. Появі такого аспекту стратегії діяльності підприємства сприяли різке прискорення темпів суспільного розвитку та стрімкого розвитку науково-технічного прогресу. Оскільки середовища діяльності підприємств постійно зазнавали змін, виникла потреба в розробці моделі розвитку прогнозованих змін. Розробка та реалізація інвестиційної стратегії підприємств полягає у створенні довгострокових цілей, які безпосередньо пов'язані з досягненням та реалізацією мети підприємства та забезпеченням стабільного отримання прибутку на певний тривалий проміжок часу. Окрім зазначених пропозицій інвестиційна стратегія може бути розроблена за допомогою визначення довгострокових пріоритетів у реалізації цих цілей, черговості їх досягнення і можливих фінансово-економічних наслідків для підприємства у разі відхилення від визначених темпів і пропорцій функціонування основних його систем, а також в обґрунтуванні і виборі методів досягнення поставленої мети.

Інвестиційна діяльність складається з наступних пунктів:

визначення мети, цілей та напрямків діяльності підприємства;



оцінка та аналіз зовнішнього політичного, правового та економічного середовищ;

SWOT-аналіз підприємства;

аналіз та розробка стратегічних альтернативних шляхів;

вибір найбільш вигідної стратегії та планування її реалізації.

Транспорт є однією із головних складових економіки держави, яка забезпечує умови життєдіяльності суспільства. Нерідко в можна зустріти порівняння транспорту всередині будь-якої територіальної одиниці з кровоносною системою живого організму. Транспорт не створює нових матеріальних цінностей. Результатом його роботи є переміщення вантажів і людей. Основою для розробки стратегії стосовно інвестиційної діяльності транспортних підприємств є визначення цілі та структури виробничо-господарської діяльності підприємства. Під інвестиціями у транспортну галузь слід розуміти сукупність довгострокових вкладень капіталу в її економічні об'єкти задля отримання підприємницьких доходів та відсотків. Інвестиції відрізняються від поточних затрат, оскільки вони, насамперед, носять лише одноразовий характер, а також через те, що від моменту вкладення капіталу до отримання віддачі проходить тривалий часовий період, що значно перевищує звичайний на поточному виробництві у вигляді обороту коштів. Значущість інвестицій в транспорт може поділятися на федеральну, регіональну, галузеву та значущість для господарського суб'єкта. Федеральна значущість пов'язана з вирішенням проблем державного масштабу і обумовлюється стратегічною значущістю об'єктів інвестицій, що гарантують безпечне і екологічно стійке функціонування транспортної системи. Зокрема, федеральну значущість мають інвестиційні проекти будівництва та реконструкції автомобільних доріг. Розвиток автомобільних доріг сприяє створенню умов для розвитку економіки і національних ресурсів, підвищення рівню життя і ділової активності населення.

Регіональна значущість визначає вплив на рішення галузевих проблем, важливих для багатьох на певній території.

Однак інвестиційний процес доволі часто супроводжується деякими ускладненнями, пов'язаними із загрозами економічній безпеці підприємства та його ефективності. Можливі загрози посилюються за відсутності дієвої державної політики з питань підтримки розвитку інновацій. Таким чином,

своєчасне виявлення небажаних ризиків інвестиційної діяльності та розроблення попереджувальних заходів для зменшення опору негативного впливу залишаються найбільш актуальними завданнями усіх чинних підприємств. Ризик – це не тільки ймовірність небезпеки або невдачі, зняття суб'єктом господарювання невизначеності за конкретних обставин, подолання непевності і конфлікту в ситуації неминучого вибору, але й поєднання можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів.

Класифікація ризиків при формуванні інвестиційної стратегії автотранспортних підприємств:

Політичні ризики спричиняються нестабільною ситуацією в країні, що проявляється у зовнішній агресії чи відсутності заручення підтримки світової спільноти. На рівні підприємства такі загрози можуть виникнути за відсутності чіткої інвестиційної політики.

Економічні ризики обумовлені зміною політико-економічної орієнтації країни-інвестора. Для держави вони можуть створити нестабільність законодавства щодо інвестиційного процесу. Всередині підприємства такі ризики характеризуються відсутністю постійних зв'язків із потенційними інвесторами або низьким рівнем транспортно-технологічного потенціалу.

Інформаційні ризики завше призводять до втрати позицій у зв'язку з діяльністю міжнародної економічної розвідки. Таким загрозам також властиві відсутність інформаційної підтримки, низький рівень моніторингу і безпеки бізнесу.

Фінансові ризики найчастіше пов'язані із нестійкістю вітчизняної валюти та фінансовими кризами. В такому разі стабільним фінансовий стан підприємства теж назвати не можна.

Кадрові ризики загрожують, в основному, відтоком спеціалістів у транспортній галузі за кордон і низьким рівнем фахової підготовки інших кадрів.

Для подолання таких ризиків часто застосовуються методи диверсифікації, лімітування, та хеджування. Диверсифікація дозволяє знижувати окремі види інвестиційних ризиків і полягає у зменшенні рівня їхньої концентрації. Лімітування здійснюється шляхом установавання відповідних інвестиційних нормативів за окремими напрямками інвестиційної стратегії з

метою фіксації можливих фінансових втрат на допустимому для підприємства рівні. Хеджування передбачає зменшення ймовірності виникнення ризиків за допомогою деривативів чи похідних цінних паперів (ф'ючерсів, опціонів, свопів).

Отже, наведені вище способи мінімізації ризиків дозволяють зменшити ймовірність їх виникнення на транспортних підприємствах. Послаблення впливу загроз можливе шляхом установлення та використання внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки стратегії інвестування в цілому, оскільки при відсутності дієвих засобів усунення ризиків неможливо забезпечити ефективне та безперервне надання транспортних послуг та гарантувати стабільний існування суспільства.

Література:

1. Закон України «Про страхування» №18-ВР 07.03.96
2. Вишнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків / Б. Вишнівська // Економіст. – 2007
3. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : [навч. посібник] / А.П. Дука. – К. : Каравела, 2007
4. Говорушко Т.А. Страхові послуги: навч. посіб. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр

## Kierowanie pracującymi zasobami

**PhD, доцент Нұрғабылов М.Н., магистрант Доспаева М.**

*Тараз инновациялық гуманитарлық университеті, Қазақстан*

### **ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІ ӘЛЕУМЕТТІК САЯСАТТЫҢ НЕГІЗІ**

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесі мемлекеттің әлеуметтік саясатының негізгі желісі болып табылады. Өз кезегінде, әлеуметтік саясат – жұмыспен қамту сферасы мен салалары бойынша жұмыскерлердің табысын теңейту, жұмыспен қамтылғандардың белгілі бір категорияларының табыс деңгейін көтеру (бюджеттік сфера), халықты жұмыспен қамтуды реттеудің белсенді әдістер және т.б. сияқты бағыттарды қосатын кең категория.

Ғасырлар бойы әлеуметтік қорғаудың негізгі субъектісі болып мемлекет қалады, яғни әлеуметтік міндеттерді іске асыратын ұйымдар мен институттар. Мемлекетпен қатар әлеуметтік қорғаудың белсенді субъектісі болып ұжымдар, отбасы, тұлғалар табылады. Сонымен қатар әлеуметтік қорғау субъектісі болып діни ұйымдар, қоғамдық ұйымдар мен бірлестіктер табылады.

Сонымен бірге әлеуметтік сақтандыру арқылы іске асатын барлық төлем түрлері әлеуметтік көмек түрлерімен қосыла отырып халықты әлеуметтік қорғау түрлерін құрайды.

Халықтың әл-ауқатын арттыру, әлеуметтік қамтамасыз ету – мемлекетіміздің әлеуметтік саясатының маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Қазақстанда қазіргі уақытта қолданылып жүрген әлеуметтік қамсыздандыру жүйесі мемлекеттің басым қатысуымен сипатталады. Зейнеткерлерді, мүгедектерді, асыраушысынан айырылған адамдарды және халықтың өзге де санаттарын әлеуметтік қамсыздандыру мемлекеттік бюджеттің есебінен жүзеге асырылады.

Әлеуметтік қорғау категориялары ғылыми әдебиетте әртүрлі болуда. Кең түрде қалыптасқан пікірге орай, әлеуметтік қорғау – бұл нарықтық процеске мүлдем қатыса алмайтын немесе жасына, денсаулығына, жұмыспен

қамтылуының толық емес мүмкіндігіне байланысты себептер бойынша шектеулі қатысатын халық бөлігіне көмек.

Қазақстан Республикасының халықты әлеуметтік қорғау тұжырымдамасы Қазақстан Республикасының үкіметінің №886 қаулысымен мақұлданды. Осы тұжырымдамаға сәйкес *-әлеуметтік қорғау* бұл – әлдебір жағдайларға кәрілік, мүгедектік, денсаулық жағдайы, асыраушысынан немесе жұмысынан айырылуы және өзгеде заңды негіздерге байланысты экономикалық белсенді бола алмайтын, әрі лайықты ақы төленетін еңбекке қатысу жолымен өзін табыспен қамтамасыз ете алмайтын азаматтар үшін өмірлік қажетті игіліктердің және әл-ауқаттың белгілі бір деңгейін қамтамасыз етуге арналған жүйе. Қазақстан мүше болып табылатын халықаралық еңбек ұйымының анықтауы бойынша әлеуметтік қорғау жүйесі мынадай шаралар кешенін қамтиды: тұрақты ақылы еңбекке ынталандыру; негізгі әлеуметтік қатерлерді алдын-алу; ал ол туындаған жағдайда әлеуметтік сақтандыру тәсілдері арқылы сол қатерлердің салдарынан айырылған табысының бір бөлігін қалпына келтіру; халықтың әлеуметтік сақтандыру жүйесіне қатыспайтын әлсіз топтарына арналған әлеуметтік көмек тәсілдері; азаматтардың білім және медициналық көмек сияқты негізгі құқықтар мен қызметтерге қол жеткізуі.

Халықаралық тәжірибелерге талдау жасай келіп, неғұрлым тиімді және кешенді әлеуметтік саясаттың мынадай негізгі элементтерден тұратындығы жайында қорытынды жасауға болады: мемлекеттік жәрдемақылар; міндетті әлеуметтік сақтандыру; жинақтаушы зейнетақымен қамтамасыз ету; әлеуметтік жәрдем.

Мемлекеттік жәрдемақылар әлеуметтік қорғауға жататын жағдайлар туындаған кезде барлық азаматтарды кепілдікті төлемдермен белгілі бір жұмыс берушілер мен еңбеккерлер аударымдарының есебінен қаржыландырылатын міндетті әлеуметтік сақтандыру жүйесі төленіп жарна деңгейіне сай ресми жұмыс істейтін еңбеккерлерді қосымша қорғауға арналған.

Жинақтаушы зейнетақы жүйесі әр азаматтың зейнетақы жинақтарын жасау процесін реттеуге арналған.

Әлеуметтік көмек азаматтардың жекелеген санаттарын бюджеттің қаражаты есебінен қосымша қорғауға арналған.

Қазіргі әлеуметтік қорғау толық ынтымақтастық және мемлекеттік институттардың қатысу деңгейі басым да, ынталандыру деңгейі төмен.

Жинақтаушы зейнетақы жүйесі – қартайған шақтағы қамсыздандырудың қатысушылар арасында ынтымақтасусыз, жинақтау қағидатына негізделген жүйеге қатысуға пәрменді ынталандыратын бірден бір түрі.

Қолданылып жүрген заңнамада әлеуметтік қатарлар туындаған жағдайда ерікті сақтандыруды жүзеге асыру көзделген, ол бірқатар факторларға байланысты тиісті деңгейде дамымай отыр.

Әлеуметтік қорғаудың негізгі қаржыландыру көзі мен жалпы реттеушісі мемлекет болып табылады. Заңнамаға сәйкес азаматтардың жекелеген санаттарына мемлекет қаражаты есебінен әлеуметтік көмек көрсетіледі. Жинақтаушы зейнетақы жүйесін қоспағанда әлеуметтік қорғау жүйесінде ынталандыру деңгейі төмен.

Халықты әлеуметтік қорғау бағдарламалары іске асыру мерзімі мен жауапты орындаушыларын белгілей отырып экономикалық, әлеуметтік-психологиялық және басқа да сипаттағы шаралар жүйесі.

Халықты әлеуметтік қорғаудың ерекшелігі материалдық игіліктерді еңбек қызмет процесінде кеткен күшке айырбастау емес, ол зейнеткерлердің, мүгедектердің, жұмыссыздардың, халықтың аз қамтылған топтарының, өзіне және өз отбасына қолайлы өмір тіршілігін өз бетімен қамтамасыз ете алмайтындардың, сонымен қатар жұмыс күшінің ұдайы өндірісі мен денсаулық қорғау мақсатында басқа да барлық қоғам мүшелерінің физикалық, әлеуметтік және басқа да қажеттіліктерін қанағаттандыру.

Халықты әлеуметтік қорғаудың келесі қағидаларын белгілеуге болады:

қолдауға немесе өмір деңгейі қамтамасыз етуге бағытталған тиісті механизмдерді қолдану қажеттілігін қажет ететін объективті негіздер;

аса қажет ететін қоғам мүшелеріне өмір сүру қаражаттарын беру тәсілдері;

халыққа әлеуметтік қорғау көрсету ережелерін бекіту.

Халықты әлеуметтік қорғаудың негізгі принциптері ХЕҰ Конвенцияларында белгіленген, олар әр мемлекетті денсаулыққа немесе материалдық қолайлы жағдайына қауіп төндіретін әртүрлі жағдайларда барлық халыққа ерекше кепілдіктерді беруге мақсаттайды. ХЕҰ Конвенцияларында

әлеуметтік қорғаудың ең төменгі (минималды) және олар кімге таралатын азаматтар категориялары ұсынылған. Халықты әлеуметтік қорғаудың ұлттық жүйелері елдің белгілі ерекшелігін есепке ала отырып ХЕҰ Конвенцияларының негізінде қалыптасады.

Халықты әлеуметтік қорғауды құрудың келесі негізгі принциптері болып: белгілі азаматтардың жеке қажеттіліктерін есепке ала отырып әлеуметтік көмек беруді қарастыратын шаралардың атаулығы;

көмектің көлемі мен түрлерін анықтау барысындағы халықтың әр-түрлі топтарының материалдық жағдайын теңдеуді қарастыратын сараланған тәсіл көмектің бірнеше түрін беру мүмкіндігін қарастыратын әлеуметтік көмектің кешендігі;

әлеуметтік қорғау көрсетудің тұтыну баға индексінің өсуіне, сонымен қатар ең төменгі еңбек ақы деңгейі мен күнкөріс минимум мөлшерінің көтерілуіне қарай әлеуметтік нормативтерді жүйелік қайта қарастыру ретінде түсінілетін әлеуметтік қорғаудың өсіңкілігі;

халықты әлеуметтік қорғаудың белсенді және басымды түріне бейімделу, әлеуметтік кенераулыққа жол бермеу;

халыққа әлеуметтік көмекті барлық түрлерін берудің тәртібі мен жағдайы туралы ақпараттың ашықтығы және ақысыздығы;

жыныс, ұлт, тіл, шығу тегі және басқаларына байланысты емес қиын өмірлік жағдай түскен кезде әлеуметтік көмекті алуға мүмкіндігінің әр кімге бірдей қарастырылатын халықты әлеуметтік қорғаудың жалпыға бірдейлігі;

әлеуметтік серіктестік және әлеуметтік қорғау міндеттерін шешуде халықтың барлық топтарының ынтымақтастығы;

әлеуметтік қорғау түрлері мен формаларының дамуында қайырымдылық және қоғамдық ұйымдардың кең түрде қатысуы;

жергілікті өзін-өзі басқару органдары мен мемлекеттік емес ұйымдарының әлеуметтік серіктестік негізінде әлеуметтік қорғау саласында мемлекеттік билік органдарымен өзара қатынасу;

Маңызды әлеуметтік игіліктердің жалпыға бірдей қол жетімділігін және қоғамдық жағынан қолайлы сапасын қамтамасыз ету мақсатында реформалау барысында мемлекеттік ең төменгі әлеуметтік стандарттар: ең төмен күнкөріс деңгейі, жалақы мен зейнетақының ең төменгі мөлшері, еңбек жағдайларының

стандарттары мен еңбекақы төлеу, әлеуметтік қызметтерді ұсыну нормативтері және тағы басқалары.

Алайда қазіргі қолданылып жүрген мемлекеттік стандарттар өзгеріп жатқан әлеуметтік-экономикалық жағдайларды көрсетпейтін болды және олардың арасында қажетті жүйелі өзара байланыс жоқ. Әлеуметтік төлемдерді есептеудің экономикалық негізделген нормативтерінің және олардың еңбекке ақы төлеудің жүйесімен өзара байланысының жоқтығын жұмыс істейтін адамдар мен әлеуметтік төлемдер алатын адамдар табысының арасындағы тиісті байланыстар жоғалып кеткен. Осыған байланысты мемлекеттік әлеуметтік стандарттарды жетілдіру жөніндегі жұмыс басталып та кетті. [4]

Қазақстанда әлеуметтік бейімделген нарықтық экономикаға бағыт алу мен халықтың өмір сүру деңгейінің төмендеу темпін қысқарту жарияланды. Халықты әлеуметтік қорғаудың мәселелері бойынша жаңа заңдық база жасала басталды. Халықты жұмыспен қамту, еңбек ақы, азаматтарға әлеуметтік кепілдік беру және халықтың осал топтарын әлеуметтік қорғау сияқты қызметтің басымды бағыттарында әлеуметтік серіктестіктің негіздері қаланды.

Қазақстан Республикасының Үкіметі халықты әлеуметтік қорғау Тұжырымдамасын мақұлдады. Тұжырымдамада халықты әлеуметтік қорғаудың келесі компоненттерінің дамуын қарастырады:

мемлекеттік жәрдемақылар

міндетті әлеуметтік сақтандыру (бірінші кезекте – жұмысберушілердің аударымдары есебінен, болашақта - жұмыскердің өз есебінен)

жинақтаушы зейнетақы жүйесі;

әлеуметтік көмек.

«Мемлекеттік атаулы әлеуметтік көмек туралы» Заң қабылданып, күшіне енді. Бұл Заң табысы мүлдем жоқ немесе төмен болған жағдайда мемлекетпен материалдық көмек алуға құқы бар адамдардың тобын анықтайды. Атаулы әлеуметтік көмек алу критериясы болып кедейшілік шегінің көрсеткіші табылады. Атаулы әлеуметтік көмекті алушыларының негізгі массасы – көп балалы отбасыларының мүшелері. Атаулы әлеуметтік көмек жүйесі жәрдемақының 4 түрін қосады: тұрғын үй көмегі; кедейшілік шегі мөлшеріне дейін ақшалай түрде қосымша төлем; 7 жасқа дейінгі 4 және одан көп балалары бар жұмыс істемейтін аналарға; үйде тәрбиеленіп отырған мүгедек-балаларға.



Атаулы әлеуметтік көмекпен қатар тұрғын үй көмегі беріледі, ол жергілікті атқарушы органдарымен анықталған тәртіппен аз қамтамасыз етілген азаматтарға тұрмыс-коммуналдық қызметтерінің шығындарын өтеу үшін материалдық қолдау көрсетуге бағытталған.

Республикада әлеуметтік қорғаудың үш деңгейлі жүйесін құру мақсатында әлеуметтік сақтандыру институтын енгізілді. 2005 жылдың 1 қаңтарынан бастап «Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы» Қазақстан Республикасының заңы күшіне енді. Бұл заң мемлекетпен жүзеге асырылатын, азаматтарды әлеуметтік қорғау түрінің бір формасы ретінде міндетті әлеуметтік сақтандырудың құқықтық, экономикалық және ұйымдық негіздерін белгілейді. Міндетті әлеуметтік сақтандыру жүйесін енгізудің негізгі мақсаты – еңбек қабілетін жоғалту, асыраушысынан және жұмысынан айырылу сияқты әлеуметтік қатерлер пайда болу нәтижесінде жоғалтқан табыс бөлігін өтеу. Халықты әлеуметтік қорғау Тұжырымдамасы шеңберінде жасалған ҚР «Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы» Заңы әлеуметтік қатер басқа түскен жағдайда формальді сектор жұмыскерлерін қосымша қорғау жүйесін жасауға бағытталған.

ҚР «Халықты жұмыспен қамту туралы» Заңында мемлекет азаматтарды жұмыспен нәтижелі әрі еркін таңдау арқылы қамтылуына жәрдемдесетін саясат жүргізілуін қамтамасыз етеді делінген.

Заңда сонымен қатар, жұмыспен қамту саласында құқықтары мен міндеттері, тіркеу, есепке алу, бақылау және есеп беру анықталған. Бірақ, «Жұмыссыздықтан әлеуметтік қорғау» 14-бабы әлеуметтік қорғаудың нақты шараларын толықтай анықтайды. Заңда жұмыссыздық бойынша жәрдемақы қарастырылмаған, әйтседе барлық дамыған елдерде олар бар.

Мемлекет жұмыссыздықтан әлеуметтік қорғаудың мынандай түрлерін көрсетеді:[1]

жұмысқа орналасуға жәрдемдесу;

жұмыссыздар үшін кәсіби даярлау, біліктілікті арттыру, қайта даярлау және қоғамдық жұмыстарды ұйымдастыру;

қоғамдық жұмыстарда істейтін жұмыссыздардың еңбегіне ақы төлеу;

табысы аз азаматтарға жататын жұмыссыздарға заң актілеріне сәйкес мемлекеттік атаулы әлеуметтік көмек көрсету.

Бала мүгедектігінің профилактикасы мақсатында 2002 жылдың 11 маусымында ҚР «Мүмкіндіктері шектеулі балаларды әлеуметтік және медициналық-педагогикалық коррекциялық қолдау туралы» Заңы қабылданды. Заң мүмкіндіктері шектеулі балаларды әлеуметтік, медициналық-педагогикалық коррекциялық қолдаудың нормалары мен әдістерін анықтайды, мүмкіндіктері шектеулі балаларды есепке алудың біріңғай мемлекеттік жүйесін құруға, оларға кешенді медициналық, арнаулы білім беру және арнаулы әлеуметтік қызмет көрсетуге, реабилитациялық орталықтан коррекция кабинеттерін ашуға, мүмкіндіктері шектеулі балаларды тәрбиелеу, оқыту, еңбек және кәсіби даярлауға байланысты мәселелерді шешуге бала мүгедектігін алдын алуға бағытталған.

«Отбасы түрінде балалар ауылы мен жасөспірімдер үйлері туралы» Заңын қабылдау өз уақытты және аса қажетті болып табылады, ол балалар үйлерін отбасы түріндегі балалар ауылы мен жасөспірімдер үйлеріне кезеңдік ауысуына бағытталған. Олардың қызметі келесі міндеттерді шешуді қамтамасыз етеді:[2, 36 б.]

асырау, тәрбиелеу және жалпы, кәсіби білім беру, соның ішінде тәрбиеленушілердің дене, психикалық, өнегелі және рухани дамуына ықпал ету;

тәрбиеленушілердің медициналық-психологиялық реабилитациясын және әлеуметтік бейімделуін қамтамасыз ету;

тәрбиеленушілерді еңбек қызметіне дағдыландыру, еңбек нарығы талап ететін кәсіптерге оқыту;

тәрбиеленушілердің болашақ кәсібін дұрыс таңдауына және жұмысқа орналасуына жәрдемдесу.

Аналар мен балаларды әлеуметтік қорғау мақсатында бала дүниеге келген кезде отбасының табысына байланыссыз республикалық бюджет қаражаты есебінен 15 айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде бір реттік жәрдемақы төлеу еңгізілді. «Ана мен балаға мемлекеттік жәрдемақысы туралы» Заң жобасын жасау қарастырылды. Баланың дүниеге келуіне байланысты бір реттік мемлекеттік жәрдемақы төлеумен қатар қосымша балар жәрдемақысын енгізу түрінде ана мен баланы әлеуметтік қолдау бойынша шаралар қарастырылады. Бұл механизмді іс жүзінде енгізу балаларды әлеуметтік қорғаудың толық жүйесін құруға мүмкіндік береді.

Нарық жағдайында мемлекеттің әлеуметтік саясаты өте нәзік құрал болуы тиіс, бір жағынан, ол әлеуметтік тұрақтылықты сақтауға және әлеуметтік шиеленісті жұмсартуға көмектесе, екінші жағынан кәсіпкерлік пен жоғары тиімді еңбекті ынталандыруға салқынын тигізбеуі қажет.

Тек қана әлеуметтік сала ғана емес, экономиканың басқа да салаларын дамыту үшін белгілі бір саясатты қолдану арқылы қол жеткіземіз. Ендеше, тұрғындарды әлеуметтік қорғау жүйесін тиімді ұйымдастыру үшін әлеуметтік саясаттың маңызы зор. Себебі сол арқылы біз әлеуметтік қорғау жүйесінің осал жақтарын анықтап, оны дамытудың жаңа бағыттарын айқындаймыз.

Мүгедектерге, көп балалы жанұяларға мемлекет тарапынан көмек беру – нарықтық экономика жағдайындағы алғышарт.

Ең алдымен әлеуметтік қорғау жүйесі қоғамның ең қорғансыз бөлігі – қарттар, мүгедектер, көп балалы отбасылар, жетімдер, ауруларды қорғауды көздейді. Аталған қоғамдық топтарды қолдау үшін мейірбандық қорлар мен ұйымдардың, мемлекеттік және коммерциялық кәсіпорындардың, жеке азаматтардың көмегі маңызды рөл атқарады.

## Әдебиет

1. «Нұрлы жол, Болашаққа бастар жол» атты Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың 2014 жыл 22 қарашадағы Қазақстан халқына Жолдауы

2. «Қазақстан Республикасында әлеуметтік реформаларды одан ары тереңдетудің 2012-2014 жылдарға арналған бағдарламасын бекіту туралы» ҚР Үкіметінің 2011 жылғы 30 қарашадағы №1241 қаулысы

## Marketing i management

к.е.н., Мостова А.Д., магістрант Черніченко В.

*Університет імені Альфреда Нобеля*

### РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасні специфічні умови діяльності, зумовлені глобалізаційними процесами та чередою економічних криз, підвищують актуалізують розробки і впровадження нових підходів до ведення господарської діяльності підприємств та формування нової парадигми маркетингу. Ринкові трансформації економіки зумовили необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. Стратегічний маркетинг покликаний відігравати важливу роль в ринковій системі господарства не тільки в зв'язку з тим, що він забезпечує ефективне поєднання попиту та пропозиції, а й тому, що він запускає благодіючий цикл економічного розвитку - виявляє незадоволені потреби і розробляє відповідно адаптовані товари.

Питанню стратегічного маркетингу приділяється суттєва увага у наукових працях видатних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Так, концептуальні основи даного питання розглядалися у роботах Й. Шумпетера, А. Чандлера, Р. Нельсона, С. Уінтера. Деякі аспекти та специфічні питання сучасного стратегічного маркетингу вивчали таких як В. П. Александрова, Н. Нурєєв, О. І. Амоша, В. А. Євтушевський, М. І. Туган-Барановський, М. Г. Чумаченко та інші автори. При цьому, окремі питання та напрями ролі стратегічного маркетингу в сучасних умовах залишаються не вирішеними.

Глобалізація ринкового середовища, у якому функціонують сучасні підприємства, характеризується активними змінами умов господарювання. Маркетингова діяльність найбільше піддається впливу зовнішніх змін і повністю залежить від навколишнього середовища. Інтенсивність конкуренції поряд зі зростанням вимогливості споживачів зумовлюють впровадження систем управління підприємством на засадах маркетингу, який дає змогу встановити тісний зв'язок між компанією та її зовнішнім оточенням, підвищуючи тим самим

ефективність її діяльності та підсилюючи її ринкові позиції. За таких умов підвищується роль маркетингової стратегії у діяльності підприємства.

Для визначення ролі стратегічного маркетингу в таких умовах розкриємо сутність стратегічного маркетингу, розглянувши існуючі підходи до його розуміння.

Так, на думку Т. Амблер стратегічний маркетинг являє собою маркетинговий процес, здійснюваний фірмою з ринковою орієнтацією з метою досягнення показників, що перевищують середньоринкові, шляхом систематичного проведення політики створення товарів і послуг, що забезпечують споживачів товарами більш високої споживчої цінності, ніж у конкурентів [2].

Альтушер, И. Г вважає, що стратегічний маркетинг – це діяльність з розробки нормативів конкурентоспроможності організації та випускаються нею товарів на основі досліджень стратегічних потреб, цінностей, товарів і ринків. Стратегічний маркетинг є першою стадією життєвого циклу об'єктів і першої загальної функцією управління (менеджменту) [1].

На думку Т. А. Бурцевої, В. С. Сизова, О. А. Цень, під стратегічним маркетингом слід розуміти дослідження прогнозованих потреб фізичних осіб і організацій [3].

Отже, стратегічний маркетинг це, по-перше, концепція орієнтації будь-якої діяльності на споживача, по-друге, перша стадія життєвого циклу об'єкта і, по-третє, перша загальна функція управління (менеджменту).

Стратегічний маркетинг в сучасних умовах організовує роботу підприємства, націлену на задоволення потреб потенційних клієнтів; визначає життєву позицію компанії; формує аргументацію перед керівництвом підприємства.

Найважливішим завданням стратегічного маркетингу підприємства є постійний контроль положення компанії. Залежно від ситуації на ринку одного разу може знадобитися переорієнтувати роботу підприємства на більш перспективний напрямок. Фірма повинна бути готова до змін і бути мобільною, щоб уникнути збитків і отримати прибуток в такій ситуації.

Роль стратегічного маркетингу полягає у тому, що його інструменти та засоби є основними факторами впливу на поведінку споживача задля

стимулювання збуту власної продукції підприємства через аналіз та прогнозування ринку, визначення перспектив розвитку підприємства на даному ринку, аналіз внутрішнього середовища. Дані аспекти стають основою розробки як маркетингової стратегії, так і загальної стратегії підприємства, що забезпечує підприємству найбільш ефективну діяльність на тому чи іншому етапі його життєвого циклу [3].

Отже, роль стратегічного маркетингу полягає у націленні сучасного підприємства а привабливі економічні можливості, тобто можливості, адаптовані до її ресурсів і ноу-хау, що забезпечують потенціал для зростання і рентабельності. Таким чином, стратегічний маркетинг є фундаментом, на якому будується вся система управлінських функцій, або основою функціональної структури системи управління. Стратегічний маркетинг – це інструмент, за допомогою якого формується система цілей функціонування підприємства і об'єднуються зусилля всього колективу підприємства по її досягненню.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Альтушер, И. Г. Стратегическое управление на основе маркетингового анализа: инструменты, проблемы, ситуации: учеб. Пособие / И. Г. Альтушер – М. – СПб.: Вершина, 2016. – 230 с.
2. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер; пер. с англ.; под общей ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2016. – 400 с.
3. Бурцева, Т. А. Управление маркетингом: учеб. пособие / Т. А. Бурцева; под ред. Т. А. Бурцева, В. С. Сизов, О. А. Цень. – М.: Экономистъ, 2005. – 271 с.

Доштаев К.Ж<sup>1.</sup>, Дайырбаева Э.Н<sup>1.</sup>, Шилибаева А.С<sup>2.</sup>

*Казахская академия транспорта и коммуникации им. М. Тынышпаева<sup>1</sup>,  
Университет Туран<sup>2</sup>*

## ТЕХНОЛОГИИ БОЛЬШИХ ДАННЫХ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

В русскоязычной среде используется как термин *Big Data*, так и понятие «большие данные». Термин «большие данные» — это калька англоязычного термина. Большие данные не имеют строгого определения. Нельзя провести четкую границу — это 10 терабайт или 10 мегабайт? Само название очень субъективно.

Однако есть устоявшееся мнение, что большие данные — это совокупность технологий, которые призваны совершать три операции. Во-первых, обрабатывать бóльшие по сравнению со «стандартными» сценариями объемы данных. Во-вторых, уметь работать с быстро поступающими данными в очень больших объемах. То есть данных не просто много, а их постоянно становится все больше и больше. В-третьих, они должны уметь работать со структурированными и плохо структурированными данными параллельно в разных аспектах. Большие данные предполагают, что на вход алгоритмы получают поток не всегда структурированной информации и что из него можно извлечь больше чем одну идею.

На сегодняшний день Big Data активно внедряются в зарубежных компаниях. Такие компании, как Nasdaq, Facebook, Google, IBM, VISA, Master Card, Bank of America, HSBC, AT&T, Coca Cola, Starbucks и Netflix уже используют ресурсы Больших Данных [1].

Компании, работающие с big data, упорно ищут способы извлечения практически полезной информации из своих данных. Как обработанная информация может оказать реальное влияние на создание более клиенто-ориентированных продуктов и услуг? Для ответа на этот вопрос компании нанимают дорогостоящих специалистов и приобретают оборудование, способное анализировать подмножества больших данных в режиме реального времени для немедленного извлечения полезной информации.

По сути, большие данные предназначены для прогнозирования. Обычно их описывают как часть компьютерной науки под названием «искусственный интеллект» (точнее, ее раздел «машинное обучение»). Под обучением рассматривается применение математических приемов к большому количеству данных для прогноза вероятностей

Понимание пользовательских запросов — одна из самых больших и максимально освещенных широкой публике областей применения инструментов Big Data. Большие Данные помогают анализировать клиентские привычки, чтобы в дальнейшем лучше понимать запросы потребителей. Компании стремятся расширить традиционный набор данных информацией из социальных сетей и историей поиска браузера с целью формирования максимально полной клиентской картины. Иногда крупные организации в качестве глобальной цели выбирают создание собственной предсказательной модели.

За каждым клиентом закрепляется ID, который в свою очередь привязан к кредитке, имени или электронной почте. Идентификатор служит своеобразной корзиной покупок, где хранится информация обо всем, что когда-либо человек приобрел. Специалистами сети установлено, что женщины в положении активно приобретают неароматизированные средства перед вторым триместром беременности, а в течение первых 20 недель налегают на кальциевые, цинковые и магниевые добавки. На основании полученных данных Target отправляет купоны на детские товары клиентам. Сами же скидки на товары для детей «разбавляются» купонами на другие продукты, чтобы предложения купить кровать или пеленки не выглядели слишком навязчивыми [2].

Даже правительственные ведомства нашли способ, как использовать технологии Big Data для оптимизации избирательных кампаний. Некоторые считают, что победа Б. Обамы на президентских выборах США в 2012 году обусловлена превосходной работой его команды аналитиков, которые обрабатывали огромные массивы данных в правильном ключе.

В маркетинге инструменты Big Data позволяют выявить, продвижение каких идей на том или ином этапе цикла продаж является наиболее эффективным. С помощью анализа данных определяется, как инвестиции способны улучшить систему управления взаимоотношениями с клиентами, какую стратегию следует выбрать для повышения коэффициента конверсии



и как оптимизировать жизненный цикл клиента. В бизнесе, связанном с облачными технологиями, алгоритмы Больших Данных применяют для выяснения того, как минимизировать цену привлечения клиента и увеличить его жизненный цикл.

Дифференциация стратегий ценообразования в зависимости от внутрисистемного уровня клиента — это, пожалуй, главное, для чего Big Data используется в сфере маркетинга. [Компания McKinsey выяснила](#), что около 75% доходов среднестатистической фирмы составляют базовые продукты, на 30% из которых устанавливаются некорректные цены. Увеличение цены на 1% приводит к росту операционной прибыли на 8,7%.

Исследовательской группе [Forrester удалось определить](#), что анализ данных позволяет маркетологам сосредоточиться на том, как сделать отношения с клиентами более успешными. Исследуя направление развития клиентов, специалисты могут оценить уровень их лояльности, а также продлить жизненный цикл в контексте конкретной компании [3].

Оптимизация стратегий продаж и этапы выхода на новые рынки с использованием геоаналитики находят отображение в биофармацевтической промышленности. [Согласно McKinsey](#), компании, занимающиеся производством медикаментов, тратят в среднем от 20 до 30% прибыли на администрирование и продажи. Если предприятия начнут активнее использовать Большие Данные, чтобы определить наиболее рентабельные и быстро растущие рынки, расходы будут немедленно сокращены.

Анализ данных — средство получения компаниями полного представления относительно ключевых аспектов их бизнеса. Увеличение доходов, снижение затрат и сокращение оборотного капитала являются теми тремя задачами, которые современный бизнес пытается решить с помощью аналитических инструментов.

Наконец, [58% директоров по маркетингу уверяют](#), что реализация технологий Big Data прослеживается в поисковой оптимизации (SEO), e-mail- и мобильном маркетинге, где анализ данных отыгрывает наиболее значимую роль в формировании маркетинговых программ. И лишь на 4% меньше респондентов уверены, что Большие Данные будут играть значимую роль во всех маркетинговых стратегиях на протяжении долгих лет [4].

Сейчас Big Data — это не абстрактное понятие, которое, может быть, найдет свое применение через пару лет. Это вполне рабочий набор технологий, способный принести пользу практически во всех сферах человеческой деятельности: от медицины и охраны общественного порядка до маркетинга и продаж.

#### Литература:

1. Сирант О.В. Использование технологии big data для прогнозирования продаж // Технические науки - от теории к практике: сб. ст. по матер. LXV междунар. науч.-практ. конф. № 12(60). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 33-40.
2. Big Data от А до Я. Часть 1: Принципы работы с большими данными, парадигма MapReduce // Хабрахабр. URL: <https://habrahabr.ru/company/dca/blog/267361/>,
3. Веретенников А. В. Big Data: анализ больших данных сегодня, 2017,
4. Черняк Л. Большие данные - новая теория и практика // Открытые системы. СУБД. - М.: Открытые системы, 2011.- № 10.- С. 18-25.

**Д.е.н., професор Тараненко І.В., магістр Коротецький Р.Д.**  
*Університет імені Альфреда Нобеля*

## **ВИЯВЛЕННЯ ТА ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРОМИСЛОВОМУ РИНКУ**

Конкурентні переваги – це сильні сторони підприємства, які забезпечують перевагу над конкурентами і дозволяють підвищити його конкурентоспроможність на цільовому ринку [1].

ТОВ «СДЛ-2012» вважається одним з лідерів просування льоточних мас на території України та виступає збутовим агентом.

Збутові агенти за умовами договору відповідають за маркетинг усієї продукції виробників. Збутові агенти виконують усі оптові функції, але не мають права власності на товар [2].

Льоточна маса є унікальним матеріалом для доменного виробництва, який стабілізує потік розплавленого чавуну, забезпечує безпеку виробництва і знижує ризик аварій [3].

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства ТОВ «СДЛ-2012», та виявлення конкурентних переваг побудовано конкурентний профіль за допомогою радіальної діаграми (радіальний конкурентний профіль).

Для визначення ключових параметрів конкурентоспроможності було проведено опитування представників підприємств металургійної галузі, споживачів, фахівців ринку. За результатами опитування визначено 6 найбільш вагомих параметрів конкурентоспроможності, які наведені в табл. 1.

Оцінка конкурентоспроможності проведена за допомогою експертного опитування, для чого було залучено 5 експертів, з них 2 представники компанії ТОВ «СДЛ-2012» і 3 представники підприємств металургійної галузі – споживачів льоточних мас. Оцінювання здійснювалось за 10-ти бальною шкалою, де 1 - найнижчий бал, а 10 - максимальний бал. Експерти оцінювали підприємство ТОВ «СДЛ-2012», а також його основних конкурентів – ТОВ «ПромТрейд» та ТОВ «ІнвестПРОМ».

Таблиця 1. Оцінки ключових параметрів конкурентоспроможності  
ТОВ «СДЛ-2012»

№	Параметр	Експертна оцінка ТОВ «ІнвестПРОМ»	Експертна оцінка ТОВ «ПромТрейд»	Експертна оцінка ТОВ «СДЛ-2012»
1	Ділова репутація	9	8	6
2	Якість товару	8	8	8
3	Ціна товару	7	7	7
4	Сервісне обслуговування	8	7	8
5	Асортимент	5	5	5
6	Присутність на зарубіжних ринках	1	1	1

За результатами дослідження виявлено:

ТОВ «ІнвестПРОМ» має найкращу ділову репутацію, це обумовлено тим, що компанія найдовше за всіх працює на ринку України;

ТОВ «ПромТрейд» не має конкурентних переваг порівняно з обома конкурентами, але має досить високі показники репутації та якості товару;

ТОВ «СДЛ-2012» надає найкраще сервісне обслуговування.

Звідси підприємству ТОВ «СДЛ-2012» запропоновані короткострокові та середньострокові заходи з підвищення конкурентоспроможності.

До короткострокових відносяться заходи, здатні посилити таку конкурентну перевагу, як сервісне обслуговування. Це – надання якісної технічної підтримки з використання продукції завдяки підвищенню професіоналізму та компетенції представників компанії, а також удосконалення логістичної системи шляхом залучення одного партнера, здатного розв'язати всі логістичні завдання, які виникають під час роботи.

Розглянемо запропоновані середньострокові заходи.

Було проведено опитування, згідно з яким існуючі споживачі проявили інтерес до того, щоб підприємство почало постачання інших товарів для металургійного виробництва.

Запропоновано вихід на ринок Республіки Казахстан, бо ця країна має лідируючі позиції з видобутку та виробництва металевих руд, що свідчить про достатню кількість потенційних споживачів.

Експертне опитування показало, що після впровадження заходів можна очікувати такі зміни параметрів конкурентоспроможності (табл. 2).

Таблиця 2. Оцінки ключових параметрів конкурентоспроможності  
ТОВ «СДЛ-2012»

№	Параметр	Експертна оцінка ТОВ «ІнвестПРОМ»	Експертна оцінка ТОВ «ПромТрейд»	Експертна оцінка ТОВ «СДЛ-2012»
1	Ділова репутація	9	8	9
2	Якість товару	8	8	8
3	Ціна товару	7	7	7
4	Сервісне обслуговування	8	7	9
5	Асортимент	5	5	8
6	Присутність на зарубіжних ринках	1	1	4

За результатами аналізу, через впровадження запропонованих заходів конкурентоспроможність підприємства підвищиться завдяки посиленню наступних конкурентних переваг: асортиментний ряд продукції; присутність на зарубіжних ринках; сервісне обслуговування.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Богомолова І.П. Аналіз формування категорії конкурентоспроможності як фактор ринкової переваги економічних об'єктів / І. П. Богомолова, Є. В. Хохлов // Маркетинг. – 2012. – № 1 (45). – С. 113–119.

2. Балабанова Л. В. Маркетинг: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 204. – 645с

3. Безводная лёточная масса для доменной печи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://waste.ua/index.php?page=ad&id=36939>

Д.э.н., профессор Тараненко И.В., магистрант Мирманова Л.С.  
*Университет имени Альфреда Нобеля*

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Исследования показывают, что рынок кондитерских изделий в Республике Казахстан сформирован и близок к насыщению. По итогам 2016 года рынок кондитерских изделий характеризуется следующими основными параметрами: объем продаж – 347,26 тыс. тонн; внутреннее производство – 221,13 тыс. тонн; темп роста – 101,7%; продажи на душу населения – 20,79 кг\чел в год [1]. Продукция кондитерской отрасли является конкурентоспособной и пользуется спросом как на территории Казахстана, так и за его пределами. Среди отечественных производителей 23% рынка принадлежит АО Рахат, 14% – АО Баян Сулу, 8% – другим производителям. Доля рынка, принадлежащая иностранным производителям, составляет 55%.

Следует отметить, что кроме влияния таких общеэкономических факторов, как тарифы на перевозки, стоимость электроэнергии, изменения в налоговой системе, на отечественных производителей кондитерских изделий также оказывают влияние мировые цены на какао-бобы, орехи, пряности и прочие ингредиенты, не производимые ни в Казахстане, ни в странах Таможенного Союза.

Стратегический анализ – это процесс исследования и оценки внутренней и внешней среды предприятия, в результате которого компания получает необходимую информацию для разработки эффективной маркетинговой стратегии. Правильно проведенный стратегический анализ помогает принять нужные управленческие решения и сокращает риски [2]. Важной составляющей стратегического анализа является [PEST-анализ \[3\]](#).

АО «Рахат» осуществляет торгово-производственную деятельность и занимает лидирующую позицию на рынке кондитерских изделий Казахстана.

Для оценки макросреды проведем PEST-анализ для АО «Рахат» (табл. 1).

Таблица 1. PEST-анализ факторов внешней среды АО «Рахат»

Фактор	Возможные направления изменений	Влияние на предприятие (+ позитивное, – негативное)
<b>Р (политический)</b>		
Политическая нестабильность	Политическая нестабильность ведет к спаду нефтяной отрасли и усилению позиций иностранного капитала	– Затруднено долгосрочное планирование деятельности предприятия
Международная экономическая интеграция	Казахстан в системе региональной интеграции в условиях глобализации	+ Возможность выхода на новые рынки – Усиление конкуренции со стороны зарубежных производителей
<b>Е (экономический)</b>		
Инфляционные процессы	Инфляция, рассчитанная на основе индекса потребительских цен, сократилась в 2018 г. до 2,22% по сравнению с 7,22% в 2017 г. и 8,29% в 2016 г. [4]	+ Сокращение цен оказывает позитивное влияние на покупательскую способность населения и спрос на кондитерскую продукцию, в т.ч. на кондитерские изделия премиум-сегмента
Безработица	Численность безработных в июне 2018 г. составила 434,4 тыс. человек. Уровень безработицы составил 4,8% [5]	– Высокий уровень безработицы ведет к снижению покупательской способности населения и спроса на кондитерскую продукцию
<b>С (социальный)</b>		
Демографические тенденции	Численность населения на 1 января 2019 года составила 18 395 567 чел. по сравнению с 18 034 400 чел. в 2018 г. и 17 670 957 в 2017 г.	Рост численности населения ведет к повышению спроса на кондитерскую продукцию
<b>Т (технологический)</b>		
Научно-технический прогресс	Ускорение НТП создает возможность появления новых технических и технологических решений	Внедрение новых технологий производства кондитерских изделий позволяет снизить себестоимость продукции

Исходя из результатов проведенного анализа можно отметить, что на деятельность предприятия на кондитерском рынке значительное влияние оказывают параметры спроса. Возможность потребления кондитерских изделий

на уровне физиологических норм в широком ассортименте, а следовательно, увеличение емкости рынка, диктуется, с одной стороны, наметившимися в Республике Казахстан позитивными тенденциями повышения потребительского спроса, обусловленных ростом реальных доходов и соответственно покупательской способности значительной части населения и переориентацией его на продукты более высокого качества и цены. В последние годы на фоне повышения доходов населения наметился рост спроса на элитную кондитерскую продукцию, в том числе на шоколадные наборы престижных марок, покупатели стали более требовательно относиться к оформлению продукции, качеству упаковки.

Компания АО «Рахат» постоянно занимается поисками новых возможностей и идей, следит за переменами на рынке, изучает конкурентов, внедряет новые модели менеджмента и маркетинговые инструменты. К данным действиям относятся: разработка маркетинговой стратегии, широкое использование цифровых технологий для привлечения и удержания потребителей, продвижения бренда и увеличения сбыта, внедрение новых технологий производства продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ рынка кондитерских изделий Казахстана. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://forbes.kz/finances/exchange/nesladkaya\\_jizn\\_kazahstanskih\\_konditerov\\_ryinok\\_otdan\\_konkurentam/](https://forbes.kz/finances/exchange/nesladkaya_jizn_kazahstanskih_konditerov_ryinok_otdan_konkurentam/)
2. Лучшие инструменты стратегического анализа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/>
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 15-е изд. / Ф. Котлер, К. Келлер. – СПб.: Питер, 2018. – 848 с.
4. Инфляция в Казахстане. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://fin-plus.ru/info/inflation\\_index/kazakhstan/](https://fin-plus.ru/info/inflation_index/kazakhstan/)
5. Безработица в Республике Казахстан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://articlekz.com/article/12310>



**Д.е.н., професор Тараненко І.В., магістр Марцин Р.М.**  
*Університет імені Альфреда Нобеля*

## **СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ НАСІННЯ КУКУРУДЗИ В УКРАЇНІ**

У 2018 році в Україні було зібрано рекордні 34 млн тонн кукурудзи. Щороку під вирощування цієї культури виділяється близько 4,5 млн га орної землі та використовується 120-130 тисяч тон насіння [1].

Оскільки насіння кукурудзи купують як кінцеві споживачі для вирощування її на власні потреби, так і юридичні особи, які вирощують кукурудзу для подальшої переробки, або продажу, було обрано такі критерії, які можна використовувати як для сегментування ринків B2B, так і B2C.

Головною відмінністю сегментації клієнтів ділових ринків від сегментування споживчого ринку є те, що цільова аудиторія ринку B2B – це юридичні особи: фірми, підприємства, комерційні і некомерційні організації [2]. При сегментації ринку насіння кукурудзи нами обрано критерії, які б підходили для обох видів ринків: географічний, демографічний та поведінковий критерії сегментації.

Одним з найважливіших чинників сегментації насінневого ринку України є географічний. Кліматичні умови визначають, до якої групи стиглості необхідно вирощувати гібриди у господарстві та їх потенційну врожайність. В Україні можна виділити чотири природно-кліматичні зони, де можна вирощувати кукурудзу: Південний Степ (Крим, південні частини Одеської, Миколаївської, Запорізької областей та Херсонська область); Північний Степ (північ Одеської, Миколаївської, Запорізької областей, Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Кіровоградська області); Лісостеп (Харківська, Полтавська, Черкаська, Вінницька, Чернівецька, Закарпатська області, південні частини Київської, Хмельницької та Тернопільської областей) та Полісся (Сумська, Чернігівська, Житомирська, Рівненська, Луцька, Львівська, Івано-Франківська області та північні частини Тернопільської, Хмельницької, Київської областей).

Критерії сегментування ринку насіння кукурудзи в Україні наведені у табл. 1.

Таблиця 1. Сегментування ринку насіння гібридів кукурудзи

Критерій сегментування	Ознака сегментування	Характеристики сегментів			
		Південний Степ	Північний Степ	Лісостеп	Полісся
Географічний	Географічне розташування	Південний Степ	Північний Степ	Лісостеп	Полісся
Демографічний	Мета вирощування	На зерно	Силос	Переробка	Корнаж
	Площа вирощування	До 50	50-100	100-500	Більше 500
	Забезпечення технологіями	Низький	Середній	Високий	
Поведінковий	Прийняття рішення щодо придбання насіння	Власник	Агроном	Тендер	
	Уподобання щодо країн виробників насіння (брендів)	Іноземні	Україна	Нейтральне	
	Якості, що впливають на прийняття рішення про купівлю	Ціна за посівну одиницю	Урожайність	Вологість зерна	Супровід, сервіс
	Ціна насіння	Низька	Середня	Висока	

Згідно з даними табл. 1, першою ознакою демографічного критерію сегментування обрано мету вирощування кукурудзи. В Україні рівень промислової переробки цієї культури край низький. Більша її частина вирощується для подальшого продажу зерна на експорт. Тому перший сегмент буде наймісткішим. Друга ознака – земельна площа, на якій вони сіють кукурудзу. Тут слід відзначити, що форма власності та організаційно-правова форма підприємства має несуттєве значення для сегментування ринку, в порівнянні з тим, на якій площі підприємство вирощує кукурудзу. Поділимо ринок на чотири сегменти: тих, хто купує менше 50 посівних одиниць (мішків); від 50 до 100; від 100 до 500; більше 500 мішків.

Перша група – це одноосібники та фермерські господарства сімейного типу. Для них важлива доступна вартість насіння та стабільна продуктивність гібридів. Друга група – це великі фермерські господарства та юридичні особи, які прагнуть утримувати максимальну рентабельність. Такі клієнти готові витратити більше на насіння і на агрономічні технології, але при цьому орієнтовані на великі врожаї. Третя група – сільськогосподарські товариства, які мають ще більше ресурсів для бізнесу і зосереджені переважно в Лісостепу, де погодні умови сприяють вирощуванню кукурудзи. Остання група – аграрні холдинги із земельними банками у тисячі гектарів.

Поведінковим критерієм обрано те, хто приймає рішення про купівлю насіння. Чим більше господарство, тим рідше саме власник вирішує, які гібриди будуть висіватися. Також слід врахувати, що серед аграріїв існують прихильники насіння як іноземних, так і українських брендів.

Важливо сегментувати ринок за ознакою того, що саме впливає на рішення про купівлю. Це може бути вартість насіння або врожайність гібридів. Для деяких аграріїв важливіша низька збиральна волога зерна, оскільки вони не мають інфраструктури для його зберігання. Іншим важлива можливість безкоштовної доставки насіння, участь у програмах лояльності та надання агрономічного супроводу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Урожай онлайн. Портал Латифундист. [Електронне джерело]. – Режим доступу: <https://latifundist.com/urozhaj-online-2018>
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс курс. – СПб: Изд. дом «Питер», 2016 – 480 с.
3. Агробізнес України. Інфографічний довідник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://agribusinessinukraine.com/get\\_file/id/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2018.pdf](https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2018.pdf)

Д.е.н., професор Тараненко І.В., магістрант Зінін Р.Р.

*Університет імені Альфреда Нобеля*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ**

SWOT-аналіз підприємства представляє собою групування чинників маркетингового середовища на зовнішні і внутрішні і їх аналіз з позиції визначення позитивного і негативного впливу на маркетингову діяльність підприємства. Дослідження проведено для оцінки перспектив функціонування ТОВ «Українсько-британське спільне підприємство AZMOL Брітіш петрокемікалс» (далі ТОВ «Азмол»).

Основними напрямками аналізу являється:

Виявлення маркетингових можливостей, які відповідають ресурсам підприємства.

Визначення маркетингових загроз для підприємства і розробка заходів відносно нейтралізації їх впливу.

Виявлення сильних сторін підприємства і зіставлення їх з ринковими можливостями. Визначення слабких сторін фірми і шляхів їх ліквідації.

Визначення конкурентних переваг.

Загальним елементом SWOT-аналізу, на якому базується формування маркетингової стратегії, є матриця сильних і слабких сторін підприємства, можливостей та загроз. Сутність матриці SWOT полягає в тому, що вона дає можливість завдяки різним комбінаціям сильних і слабких сторін, можливостей і загроз формувати оптимальну маркетингову стратегію фірми згідно вимогам ринкового середовища [1, с. 23].

Маркетингові можливості і загрози визначаються на основі аналізу макросередовища підприємства [2, с. 47].

Розподіл маркетингових можливостей і загроз для ТОВ АЗМОЛ [3] на базі матриці SWOT прийме наступний вигляд (табл. 1).

Таблиця 1. SWOT-аналіз ТОВ АЗМОЛ

<p><b>SWOT-фактори</b></p>	<p><b>Можливості:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення кількості клієнтів.</li> <li>2. Розвиток національного ринку мастильних матеріалів.</li> <li>3. Удосконалення стандартів.</li> <li>4. Збільшення доходів населення в перспективі.</li> <li>5. Збільшення темпів зростання ринку в перспективі.</li> </ol>	<p><b>Загрози:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вихід на ринок сильного конкурента.</li> <li>2. Спад в економіці.</li> <li>3. Зниження темпів зростання ринку.</li> <li>4. Несприятливі зміни курсу валют.</li> <li>5. Зміни в смаках споживачів.</li> </ol>
<p><b>Сильні сторони:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність фінансових ресурсів.</li> <li>2. Вміння вести конкурентну боротьбу.</li> <li>3. Наявність технологій.</li> <li>4. Відносно низькі витрати.</li> <li>5. Наявність розвинутої системи комунікацій.</li> </ol>	<p><b>СМ:</b> Зростання прибутку за рахунок збільшення клієнтів</p>	<p><b>СЗ:</b> Підтримка попиту за рахунок гнучкої цінової політики та високого рівня якості обслуговування</p>
<p><b>Слабкі сторони:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відсутність фірмових особливостей.</li> <li>2. Недостатній рівень роботи персоналу.</li> <li>3. Відсутність довгострокової стратегії через нестабільність в країні.</li> <li>4. Протиріччя окремих елементів бізнес культури.</li> <li>5. Певне відставання в НДР.</li> </ol>	<p><b>СЛМ:</b> Розробка і впровадження довгострокової стратегії.</p>	<p><b>СЛЗ:</b> Підтримка лідируючої позиції в сегменті за рахунок зниження норм націнки на товар</p>

Як видно з SWOT аналізу, ТОВ АЗМОЛ має досить багато сильних сторін. Наявність необхідних фінансових ресурсів і вміння вести конкурентну боротьбу є ключовими перевагами. При цьому забезпечується висока якість послуг. Але такі фактори, як спад в економіці і зниження темпів зростання ринку є важливими при виборі подальшої стратегії.

На підставі SWOT-аналізу для визначення стратегічних пріоритетів і центральної проблеми ТОВ АЗМОЛ побудовано конфронтаційну матрицю, засновану на найбільш значущих показниках (рис. 1).

SWOT чинники		О (Можливості)					Т (Загрози)				
S (Сильні сторони)	No	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
	1	++	+	0	+	++	0	0	+	+	+
	2	++	+	+	+	+	0	+	0	++	+
	3	+	0	+	0	+	0	0	0	+	0
	4	+	0	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	++	+	0	+	+	+	0	0	+	0
W (Слабкі сторони)	1	-	-	-	-	--	--	--	-	-	-
	2	-	-	0	-	-	-	--	-	-	0
	3	-	-	0	0	-	0	-	0	-	0
	4	-	-	-	0	-	-	-	0	--	0
	5	--	-	0	-	-	-	--	0	-	0

Рис. 1. Побудова конфронтаційної матриці

На рисунку 1 виділені стратегічні пріоритети і центральна проблема компанії. В табл. 2 і 3 наведено підсумкові стратегічну матрицю ймовірності використання і ймовірності реалізації виявлених загроз.

Таблиця 2. Імовірність використання можливості

Імовірність використання	Ступінь впливу		
	Сильний	Помірний	Малий
висока	1	-	-
середня	5	2, 4	-
низька	-	3	-

Таблиця 3. Можливість реалізації загрози

Можливість реалізації	Можливі наслідки			
	Втрата	Критичний стан	Важкий стан	Легкий стан
висока	-	2, 3	-	5
середня	-	-	1, 4	-
низька	-	-	-	-

Таким чином, перспективи компанії в даному напрямку: збільшення прибутку за рахунок зростання кількості клієнтів; підтримка попиту за рахунок гнучкої цінової політики та високого рівня якості обслуговування; підтримка лідируючої позицій в сегменті за рахунок зниження норм націнки на товар; розробка і впровадження довгострокової стратегії.

Таким чином, діяльність ТОВ АЗМОЛ характеризується значними можливостями при значних маркетингових загрозах. При цьому підприємство має і слабкі сторони, які перешкоджають його розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 15-е изд. / Ф. Котлер, К. Келлер. – СПб.: Питер, 2018. – 848 с.
2. Маркетинг: підручник. / [А. Ф. Павленко та ін.]; за наук. ред. А. Ф. Павленка; К.: КНЕУ, 2014. – 595 с.
3. Сайт ТОВ АЗМОЛ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://azmol.eu/>

канд. екон. наук, доцент Яременко С.С., магістрант Туманова Г.В.  
*Університет імені Альфреда Нобеля*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЦЬКИХ УПОДОБАНЬ НА РИНКУ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ**

Для підприємств хлібопекарської промисловості формування конкурентоспроможної маркетингової стратегії набуває особливої значущості: економічний успіх цих підприємств безпосередньо залежить від їх здатності запропонувати ринку товар, який є доступним за ціною і відповідає запитам споживачів, що відчують потребу в різноманітній і якісній хлібобулочній продукції. Хлібобулочні вироби відносяться до видів продовольства повсякденного споживчого призначення. Специфіка маркетингу на такому ринку вимагає пильної уваги до вивчення ринкової пропозиції, ринкової концентрації, поведінки покупців, їх смаків, бажань і переваг. Ринок хлібобулочної продукції носить характер масового попиту. Одним із завдань цього дослідження є вивчення ринку хлібобулочної продукції області, яке дозволить згодом виробити основні напрями у формування конкурентоздатної товарної політики підприємств цієї галузі. Структура ринку хлібобулочних виробів Дніпропетровської області включає визначення таких значимих напрямів, як: міра концентрації продавців на ринку; відкритість ринку для міжрегіональної торгівлі; обсяги продажів і частки ринку різних найменувань і виробників хліба, батонів і булок; дослідження споживчих уподобань на ринку.

У процесі дослідження було здійснено аналіз популярності марок виробників хлібобулочних виробів. Запитання щодо обізнаності у марках виробників ставилося у відкритій формі, тобто без підказки. Респондентам пропонувалося згадати ті назви, які вони знають і бачили в торгових точках. Вважалося, що чим вищий показник популярності, тим вищим є показник ідентифікації марки з продуктом, в даному випадку з хлібобулочними виробами. Як показали результати опитування, найбільшою популярністю в жителів Павлограда користується хліб, що випускається ПрАТ «Павлоградхліб». Цього виробника відзначили 42,3 % опитаних. На другому місці популярності



розташовується торгівельна марка «Єкатеринославхліб» з показником 23,7%. Третю позицію посідає «Хлібозавод №9» – 15,2 % опитаних.

Дослідження дозволило проаналізувати не тільки популярність виробників хлібобулочних виробів, але і лояльність споживачів по відношенню до того чи іншого бренду. У зв'язку з невисокою рекламною активністю учасників ринку показник популярності певної марки несуттєво перевищує показник лояльності. Так, продукцію ПрАТ «Павлоградхліб», яка має показник популярності 42,3%, за останній місяць купували 33,1% опитаних. «Єкатеринославхліб» при показнику обізнаності 23,7%, має показник лояльності 39,6%, а «Хлібозавод №9» – відповідно 15,2% і 23,0%. На запитання про те, хлібобулочні вироби якого виробника респонденти купували за останній місяць, не змогли відповісти 30,8% учасників опитування. Це свідчить про не сильну прихильність цих покупців до певних брендів.

Аналізуючи дані проведеного опитування, можна з упевненістю стверджувати, що марка виробника має значення для багатьох покупців (76,4%). Зважаючи на це, частина з них готова піти в іншу торгову точку в пошуках продукції улюбленої марки. Найбільшу кількість прихильників має продукція «Єкатеринославхліб» – його обирають 27,8% опитаних. Хлібобулочні вироби «Павлоградхліб» та «Хлібозавод №9» бажають купувати відповідно 22,1% та 19,5% опитаних. Інші виробники набрали 11,1% голосів разом. Розподіл виробників хліба та хлібобулочних виробів за прихильністю споживачів наведено в табл. 1.

**Таблиця 1. Розподіл виробників за прихильністю споживачів хліба та хлібобулочних виробів**

Виробник	Прихильність споживачів до виробника, % від кількості опитаних	Переваги споживачів відносно хлібобулочних виробів, % від кількості опитаних
«Єкатеринославхліб»	27,8	21,1
«Павлоградхліб»	22,1	34,7
«Хлібозавод №9»	19,5	12,9
Не змогли відповісти	31,3	11,1
Всього	100,0	100,0

Дані популярності марок і лояльності до них споживачів у різних районах Павлограду відрізняються від наведених загальних даних по місту. Рекламне

просування в цьому сегменті майже відсутнє, тому показники популярності та лояльності забезпечуються в основному представленістю продукції в торгових точках. Узагальнені дані дають загальну картину по місту, а в реальності ж конкурентна боротьба йде за кожен район.

Також, за результатами опитування було встановлено основні фактори, які впливають на вибір споживачів хлібобулочних виробів, до них належать: свіжість та якість продукції – 58,3%; ціна – 20,3%. Усі інші фактори (виробник – 7,6%; ширина асортименту – 6,5%; реклама – 3,6%; форма та маса – 3,4%; пакування – 2,7%; наявність нарізки – 2,1%) в значно меншій мірі впливають на попит і, відповідно, реалізацію продукції. Це говорить про те, що споживачі з недовірою відносяться до нової продукції і брендів, а більше довіряють своєму досвіду та почуттям, надають перевагу смаку, аромату, зовнішньому вигляду готових виробів, їх м'якості, забарвленню скоринки та еластичності м'якушки, які в комплексі характеризують свіжість хлібобулочної продукції.

Отже, досліджуючи хлібний ринок Дніпропетровської області, зазначимо, що для того, щоб успішно працювати на ринку, хлібозаводи повинні здійснювати інноваційні процеси, спрямовані на зміцнення матеріально-технічної бази, впровадження прогресивних технологій, підвищення продуктивності праці, що дозволить пропонувати ринку якісну продукцію і сприятиме збільшенню конкурентоспроможності підприємства та формуванню споживацької лояльності.

#### Література:

1. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Н.В. Карпенко. – К.: ЦУЛ, 2016. – 252 с.
2. Огляд ринку хлібобулочних виробів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https:// www.marketing.vc](https://www.marketing.vc)

## Ewidencja i audyt

**Мушин І. ., Романова О.В.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна*

### **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАННОСТІ**

В розрізі існування економічної кризи в сучасній Україні, важливого значення набувають елементи діяльності підприємств, що стосуються фінансів та економічних аспектів.

Затяжна криза в соціально-економічній сфері призвела з одного боку, до поширення послуг із надання кредитів підприємствами та до утворення специфічних умов кредитування з метою забезпечення найбільш комфортних умов співпраці для усіх суб'єктів господарської діяльності. З іншого боку, виникає безліч проблемних питань стосовно вчасного проведення платежів між суб'єктами господарювання, у тому числі через специфіку української ментальності, а деколи банально низький рівень фінансової грамотності суб'єктами господарювання.

Дослідження та вивчення теоретичних та практичних проблем діючої системи і форм кредитування та обліково-аналітичного забезпечення кредитних операцій суб'єктів господарювання є надзвичайно актуальними та, певною мірою, необхідними.

Як відомо, «кредит – це економічні відносини між юридичними, фізичними особами та державою з приводу перерозподілу вартості на принципах повернення і, як правило, платності та забезпеченості В цих відносинах завжди бере участь не менше, ніж дві сторони: позичальник і кредитор – вони є суб'єктами кредитної угоди. Об'єкти кредиту – це грошові чи матеріальні цінності, затрати чи проекти, відносно яких укладається угода кредиту» [1, с. 132]. Дебіторська заборгованість виступає в якості суми заборгованості осіб (дебіторів) підприємству на певну дату, а дебіторами виступають особи із юридичним або фізичним статусом, що мають певну заборгованість перед підприємством [2].

Отже, по суті, дебіторська заборгованість являє собою товарну форму кредитної операції суб'єкта господарювання та визначається нами як *послуга з дебетування*, що надається іншому суб'єкту кредитних відносин (дебітору).

Важливим елементом прийняття рішень про надання послуг із дебетування є фінансовий аналіз, оскільки без врахування особливостей можливості забезпеченні реалізації умов із дебетування, а саме неможливо впевнитись у поверненні фінансових активів на підприємство.

На жаль, сучасне українське законодавство в повному обсязі не визначає особливостей практичного застосування оцінки дебіторської заборгованості. Через існування великої кількості неврегульованих методів оцінки ризиків діяльності суб'єкту, у тому числі пов'язаних із дебіторською заборгованістю. Хоча в проблематиці дебіторської заборгованості на законодавчому рівні не можуть враховуватися, особливості ментальності, які також зумовлюють значний відсоток несплати по дебіторським зобов'язанням втім науково-обґрунтована методика аналізу дебіторської заборгованості, яка знайде підтримку на законодавчому рівні здатна значно покращити мікроекономічне середовище підприємницької діяльності.

Існує проблема щодо класифікації дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку і відображення та оцінки довгострокової дебіторської заборгованості за певні товари чи послуги. Так, наприклад, шляхом чіткого розмежування понять короткострокової та довгострокової дебіторської заборгованості в обліковому положенні «Про дебіторську заборгованість» можна покращити умови ведення обліку розрахунків із дебіторами. Важливо створити класифікатор дебіторської заборгованості, оскільки без якісної бухгалтерської інформації спрямованої на контроль, управління та аналіз реального фінансового положення суб'єктів господарювання неможливо ефективно використовувати інструменти господарювання.

Розрахункова вартість боргу та її реальна величина мають значний рівень відхилень, тому із метою нівелювання значної похибки важливим методом оптимізації є реалізація комплексного підходу до оцінювання дебіторської заборгованості, яка ґрунтується на відповідності первісної вартості дебіторської заборгованості не тільки відповідно до коефіцієнту коефіцієнт сумнівного боргу, як це прийнято в обліковій практиці зараз, а й до коефіцієнту часу.

Проблематика аналізу дебіторської заборгованості неодноразово висвітлювалася багатьма авторами із урахування суб'єктивним баченням окремих проблем для кожного, а саме:

1) Є.П. Гнатенко шляхом використання порівняльного динамічного аналізу щодо виявлення різних типів боргових зобов'язань виявив неможливість визначення загальних тенденцій чи загальної проблеми у випадках дебіторської заборгованості, адже кожен випадок, певним чином, є унікальним та потребує детального та конкретного аналізу для визначення можливостей покращення становища, яке склалося [3].

2) Г.В. Савицька досліджувала проблематику чинників змін та оцінок якості ліквідності дебіторської заборгованості, а також збитковості від невчасного погашення, і зазначила на необхідність розробки узгодженої політики із кредитування відносно суб'єктів господарювання та інших елементів управління системою заборгованостей або її окремим випадком [4].

3) Відповідно до аналізу Поповича П.Я., важливе значення має оцінка стану дебіторської заборгованості, його динаміка, склад та рух. Визначається необхідність використання аналізу стосовно елементів безнадійної та сумнівної заборгованості. В результаті аналізу П.Я. Попович зазначає проблематику використання оптимізованої та узгодженої моделі ведення кредитної політики на підприємстві [5].

4) Єдинак Т.С звертає увагу на проблему диверсифікацію покупців товару або споживачів послуг, а також проблематику суворого контролювання та планування заборгованостей [6].

Фактично, на підприємстві аналіз стану дебіторської заборгованості слід проводити із використанням усіх можливих засобів та інструментів з метою отримання максимально чіткої інформації стосовно зовнішнього та внутрішнього боргу дебіторів підприємства, а також можливих або дійсних загроз із неповернення заборгованості чи прострочення відповідно до визначених строків погашення.

Однак, навіть незважаючи на велику кількість методик аналізу та обліку дебіторської заборгованості неможливо стверджувати про загальний характер або спільні тенденції, тому застосування певних методик обліку та аналізу дебіторської заборгованості визначається індивідуально, адже кожне

підприємство, і кожний випадок дебіторської заборгованості є унікальним. Проте, покращення стану дебіторської заборгованості на певному підприємстві можливе лише за умови оптимізації чинного законодавства України з метою підвищення рівня практичного значення існуючих законодавчих норм щодо обліково-аналітичного забезпечення дебіторської заборгованості. Вивчення закордонних зразків ведення обліку та аналізу дебіторської заборгованості із реальним практичним досвідом їх реалізації в підприємницькій діяльності на українських підприємствах є актуальною проблемою бухгалтерської науки.

#### Література:

1. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
2. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
3. Гнатенко Є.П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві [Електронний ресурс] - URL: [file//D:econof\\_2013\\_10](file//D:econof_2013_10)
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
5. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. – 3-тє вид. перероб. і доп. – Київ: «Знання», 2008. – 630 с
6. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Т.С. Єдинак [Електронний ресурс]. – Режим доступу – URL: [firearticles.com/economika](http://firearticles.com/economika)

**К.е.н. Крочак О. І.**

*Уманський національний університет садівництва, Україна*

## **РИЗИКИ В ПРОЦЕСІ БЮДЖЕТУВАННЯ**

Бюджет представляє собою план окремих підприємств на певний період часу, а процес підготовки цього бюджету та здійснення контролю за його виконанням є бюджетуванням [1, с. 16].

Бюджет в підприємствах може виконувати різні функції внутрішньогосподарського планування:

- економічного прогнозу, що передбачає прийняття планових рішень при розробці стратегічного планування та формулювання бюджету, який є переробкою цих прогнозів;

- контролю – поряд з плановими показниками необхідно реєструвати фактичні результати діяльності підприємства, порівняння яких забезпечує здійснення бюджетного контролю;

- засіб координації, оскільки бюджет - це виражений у вартісних показниках план виробництва, реалізації продукції, заготівля сировини, інвестиційної діяльності та інше;

- основа для постановки задачі. Розробляючи бюджет на наступний період, необхідно приймати рішення завчасно, до початку діяльності в цей період [2, с.58].

В цілому бюджет підприємства - це система взаємопов'язаних бюджетів продажів, витрат та інших господарських операцій в майбутньому планованому періоді.

В підприємствах, при веденні ними господарської діяльності, об'єктивно можуть виникати різні ризики. Бюджетування створює можливості для підготовки підприємства до виникнення можливих змін, формування дій, за якими воно буде діяти для досягнення поставленої мети. Тому, необхідно досліджувати механізм управління можливими різними ризиками в процесі бюджетування.

Визначення загальної ефективності діяльності підприємства можна здійснити з використанням системи бюджетування. Однак, якщо відхилення фактичних показників від планованих досягають рівня 35 - 40 % і більше, ця система може виявитись недостатньою [3]. Тому, особливу увагу слід приділяти постійному удосконаленню управління фінансовими ризиками, які можуть виникати у підприємствах.

В економічній теорії досить тривалий час не звертали увагу на проблеми виникнення ризиків у різних підприємствах.

Ризик як економічна категорія – це багатоаспектне явище. Він вказує на можливість для підприємства, яке прийняло рішення про відповідні способи досягнення поставленої мети, одержання результату сприятливого, або несприятливого. Тобто, ризик вказує на якість прийнятих управлінських рішень і забезпечує порівнянність їх альтернативних варіантів.

На ризики впливають різні чинники: економічні, організаційні, технічні матеріальні, та інші. Вони бувають різними в залежності від змісту, часу дій, особливостей впливу, величини понесених витрат. Оскільки чинники можуть бути різні, вони потребують і різних підходів до розробки шляхів зниження їх негативного впливу на результати діяльності підприємства.

Основні завдання для втілення шляхів зменшення негативного впливу ризиків забезпечуються загальною кількістю прийнятих рішень, спрямованих на зниження ступеня ризику. Блок прийняття цих рішень дозволяє визначити ефективність розроблених стратегій і тактики визначених шляхів, обумовлених багатоваріантністю рішень, наявністю фактору неординарності фінансових комбінацій, гнучкості та неповторності певних способів дій в конкретній ситуації [4].

У процесі визначення шляхів зниження ризиків можна виділити декілька етапів:

- виявлення ризику з супутньою оцінкою ймовірності його реалізації та масштабу наслідків;
- розробка стратегії з метою зниження ймовірності реалізації ризику і мінімізації можливих негативних наслідків;
- вибір методів та інструментів управління ризиком;



- оцінка досягнутих результатів розроблених стратегій зниження ризиків [5].

Практика господарювання великих західних підприємств підтверджує доцільність наявності в їх штаті менеджера з ризиків. Вони повинні мати можливість впливу на процес прийняття рішень і пропонувати способи їх уточнення і зміни.

Підрозділи підприємств з управління ризиками повинні наділятися певними функціями та мати можливість здійснювати постійний аналіз інформації, показників бюджетів, статистичних даних і на їх основі вносити власні пропозиції щодо ефективних способів оптимізації. Головним завданням роботи менеджера з ризиків на підприємстві є розробка стратегії та принципів управління ризиками, які мають регулюватись відповідними його організаційно - розпорядчими документами.

Якщо підприємству не вдалося налагодити процес управління можливими ризиками, то вони можуть стикатись з непередбачуваними і найчастіше значними фінансовими втратами, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства.

В процесі бюджетування з метою управління ризиками в підприємствах мають враховувати наступні фактори: стадія життєвого циклу продукції, що виробляється; забезпеченість трудовими ресурсами; тенденції у розвитку технології; постійні та змінні потреби покупців; потреба і рівень забезпеченості ресурсами виробництва; рівень конкуренції; рівень фінансових та підприємницьких ризиків; наявність виробничих запасів на складі; вартість сировини та матеріалів; маркетингові та рекламні умови та інші фактори.

Керівництво підприємств виконує головну роль у вирішенні проблеми управління ризиками, тому що в його компетенції перебуває визначення рівня ризику для певного періоду часу та затвердження шляхів його зниження, прийняття рішення про початок їх реалізації в критичних ситуаціях, а також оцінка прийнятності досягнутого рівня ризику.

## Литература:

1. Основи бюджетування: навч.- метод. посіб. для самост. вивч. дисц./ [Л.П. Батенко, Т.О. Зінкевич, О.О. Кизенко та ін.]; за заг.ред. Л.П. Батенко. К.: КНЕУ, 2010. 202 с.
2. Тищенко О.М., Кизим М.О., Михасьова Н.В. Бюджетування податків на підприємствах: монографія / За заг. ред. О.М. Тищенка. Х.: ВД "ІНЖЕК", 2010. 240 с.
3. Бирюлин Д.П. Постановка бюджетирования на промышленном предприятии. Финансовый менеджмент. 2006. № 4. С. 15-19.
4. Ларионов Г.В. Контентный анализ управления рисками в системе бюджетирования [Электронный ресурс]. Режим доступа до ресурсу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3464>.
5. Гольдштейн Г. Я., Гуц А. Н.. Економічний інструментарій прийняття управлінських рішень. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.

\*252091\*  
 \*252674\*  
 \*253065\*  
 \*253068\*  
 \*253074\*  
 \*253166\*  
 \*252896\*  
 \*252815\*  
 \*251528\*  
 \*251763\*  
 \*252681\*  
 \*252926\*  
 \*251917\*  
 \*252915\*  
 \*252666\*

\*252824\*  
 \*252750\*  
 \*253045\*  
 \*252795\*  
 \*252858\*  
 \*252885\*  
 \*252886\*  
 \*252889\*  
 \*252890\*  
 \*252897\*  
 \*252838\*  
 \*253137\*

## CONTENTS

### EKONOMICZNE NAUKI

#### Gospodarka przedsiębiorstwa

Кушнір М.М., Капінос Г.І. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ .....	3
Мадыбаева М.О., ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	7
Муратбаева Г. А.,Хаби М. А. ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУДЫҢ ҰЙЫМДЫҚ - ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕТІГІН ЖЕТІЛДІРУ .....	14
Муратбаева Г.А.,Кушербаев Д.Ж. ИНДУСТРИЯЛЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖОБАЛАРЫН ІСКЕ АСЫРУДЫҢ АЛҒЫ ШАРТТАРЫ .....	18
Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - АЗЕРБАЙДЖАН: ОТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ - ДО УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКАХ .....	22
Ажигужаева А.Б., Бибатырова И.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ .....	25

#### Logistyka

Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - АЗИАТСКИЙ БАНК ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ЕСТЬ ГОТОВНОСТЬ К РЕАЛИЗАЦИИ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ	32
--	----

#### Regionalna gospodarka

Shkuro E., Miasoid H. THE ROLE OF TOURISM IN THE ECONOMY OF THE STATE AND REGIONS .....	35
---	----

#### Rozporządzenie stan gospodarki

Гуменюк І.Л , Гарбарець І.А МОЛОДІЖНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ .....	38
Сыздыков Б.Ш. INITIAL INDICATORS AND FORECAST OF DEVELOPMENT OF SOCIAL WELFARE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN .....	41
Устинова І.П. , Шевченко В.Ю. ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СПРАВИ .....	48

#### Makroekonomia

Тлеуметов Б.Т. ,Сайлау А.М. ,Сәрсенбаев С.М ҚЫТАЙ ЭКОНОМИКАСЫ ЖӘНЕ ТІЛІ .....	51
---	----

#### Banki i system bankowy

Ахмет А.С., Конуспаев Р.К. БАНК ТӘУЕКЕЛДЕРІН БАСҚАРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ .....	55
Бондаренко Л., Ярова Д., Купчиненко Є. ЯКІСТЬ КРЕДИТІВ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ .....	61

## Finansowe stosunki

<b>Простебі Л. І.</b> ОЦІНКА СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ .....	<b>64</b>
<b>Зинуров Е. Б.</b> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ .....	<b>67</b>

## Inwestycyjna działalność i funduszowe rynki

<b>Гайдай Г.Г.</b> РИЗИКИ ПРИ ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	<b>72</b>
---	-----------

## Kierowanie pracującymi zasobami

<b>Нұрғабылов М.Н., Доспаева М.</b> ХАЛЫҚТЫ ӨЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІ ӨЛЕУМЕТТІК САЯСАТТЫҢ НЕГІЗІ .....	<b>76</b>
--	-----------

## Marketing i management

<b>Мостова А.Д., Черніченко В.</b> РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	<b>84</b>
<b>Доштаев К.Ж., Дайырбаева Э.Н., Шилибаева А.С.</b> ТЕХНОЛОГИИ БОЛЬШИХ ДАННЫХ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ .....	<b>87</b>
<b>Коротецкий Р.Д., Тараненко І.В.</b> ВИЯВЛЕННЯ ТА ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРОМИСЛОВОМУ РИНКУ.....	<b>91</b>
<b>Мирманова Л.С., Тараненко И.В.</b> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН .....	<b>94</b>
<b>Марцин Р.М., Тараненко І.В.</b> СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ НАСІННЯ КУКУРУДЗИ В УКРАЇНІ .....	<b>97</b>
<b>Зінін Р.Р., Тараненко І.В.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ .....	<b>100</b>
<b>Яременко С.С.,Туманова Г.В.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЦЬКИХ УПОДОБАНЬ НА РИНКУ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ .....	<b>104</b>

## Ewidencja i audyt

<b>Мушин І. , Романова О.В.</b> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАННОСТІ .....	<b>107</b>
<b>Крочак О. І.</b> РИЗИКИ В ПРОЦЕСІ БЮДЖЕТУВАННЯ .....	<b>111</b>
<b>CONTENTS</b> .....	<b>115</b>