

**MATERIÁLY
XV MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ
KONFERENCE**

**VĚDECKÝ POKROK NA PŘELOMU
TYSYACHALETY -2019**

22 - 30 května 2019 r.

Volume 14
Ekonomika

Praha
Publishing House «Education and Science»
2019

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

Materiály XV Mezinárodní vědecko - praktická konference «Vědecký pokrok
na přelomu tysyachalety -2019», Volume 14 : Praha. Publishing House
«Education and Science» -88 s.

Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdenák Černák

Náměstek hlavního redaktora: Mgr. Alena Pelicánová

Zodpovědný za vydání: Mgr. Jana Štefko

Manažer: Mgr. Helena Žáková

Technický pracovník: Bc. Kateřina Zahradníková

**Materiály XV Mezinárodní vědecko - praktická konference ,
Vědecký pokrok na přelomu tysyachalety -2019 po Ekonomika.**

Pro studentů, aspirantů a vědeckých pracovníků

Cena 50 Kč

ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors , 2019

© Publishing House «Education and Science» , 2019

EKONOMICKÉ VĚDY

Podniková ekonomika

Мехеда Н.Г., Колодій А.С.

*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми: ринкові перетворення в економіці України здійснюються під впливом багатьох факторів, що обумовлюють невизначеність характеристик майбутнього стану внутрішнього та зовнішнього середовища для окремого підприємства. У зв'язку з цим підприємства усіх форм власності та господарювання можуть забезпечити перспективу власного існування тільки на основі стратегічного управління, одним з найважливіших компонентів якого є процеси формування і реалізації фінансової стратегії.

Важливість фінансової стратегії обумовлена сутнісною природою головних економічних категорій – фінансів, грошей і кредиту, що виступають фундаментом її побудови. Рух цих категорій, підпорядкований законам розвитку ринку, їх участь у відтворювальному процесі, універсальний характер з точки зору виконання ними функцій утворення, розподілу й використання фінансових ресурсів для будь-якого бізнесу визначають особливий статус всіх похідних від них категорій, в тому числі фінансової стратегії.

Фінансова діяльність підприємства у всіх її формах не може зводитися тільки до задоволення фінансових потреб, що визначаються необхідністю управління окремими видами оборотних активів, заміни необоротних активів, що вибувають, або поточного їх приросту у зв'язку із змінами обсягу господарської діяльності [4].

На сучасному етапі все більше число підприємств усвідомлюють необхідність свідомого перспективного управління фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства та мінливих умов зовнішнього фінансового середовища. Ефективним інструментом перспективного управління

фінансовою діяльністю підприємства, підпорядкованого реалізації цілей загального його розвитку в умовах суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаною з цим невизначеністю, виступає фінансова стратегія [1].

На сучасному етапі розвитку економіки науковці та практики у своїх дослідженнях все більше уваги звертають на проблему формування фінансової стратегії підприємств, як складової загальної стратегії. Такий підхід пов'язаний з тим, що фінансова діяльність суб'єктів господарювання вже не може бути звуженою до оперативного управління окремими складовими фінансових ресурсів: джерелами та напрямками їх використання [2].

Фінансова стратегія підприємства – це визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають в себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги.

Розробка фінансової стратегії підприємства на сучасному етапі базується на методологічних засадах нової концепції управління – «стратегічного управління», яка активно впроваджується з початку 70-х років в корпораціях США і більшості країн Західної Європи. Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства, представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізмі взаємодії між елементами господарської та організаційної структури і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища [5].

Необхідність розробки фінансової стратегії зумовлена в першу чергу створенням загальної стратегії підприємства і виявляє її зв'язок та взаємозалежність із загальними стратегічними цілями підприємства.

При постановці загальних стратегічних цілей необхідно враховувати їх фінансові складові, але при цьому необхідно враховувати, що фінансові цілі можуть накласти корективи на процес формування загальної стратегії підприємства.

Отже, слід відмітити, що розкриття сутності поняття «фінансова стратегія підприємства» має не завжди точне й однобічне пояснення, що пов'язане з різноманітними підходами авторів, їх розумінням базових категорій, точкою зору на економічні процеси, що відбуваються у суспільстві.

Формування фінансової стратегії пов'язане з постановкою цілей і завдань підприємства, підтримкою фінансових взаємозв'язків між підприємством і суб'єктами навколишнього середовища (фінансовим ринком, державними регулюючими органами, спеціалізованими фінансовими інститутами, діловими партнерами і т.д.) [3].

Розглядаючи поняття і зміст фінансової стратегії підприємства, необхідно підкреслити, що її формують ті ж умови і фактори, які впливають і на загальну стратегію суб'єкта господарювання.

Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізоване фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічних параметрів розвитку підприємства.

Формування фінансової стратегії підприємства визначається змінами зовнішнього середовища. А це визначає необхідність постійного вивчення проблеми фінансової стратегії, взаємозв'язку її з тактичними рішеннями.

Список використаних джерел:

1. Мізюк Б. Особливості стратегічного управління підприємствами // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 31-36.
2. Оберемчук В.Г. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій / Міжрегіональна академія управління персоналом. – К.: МАУП, 2008. – 127с.
3. Гончаров В. Д. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Східноукраїнський національний ун-т ім. В. Даля. – Донецьк: ТОВ «Альматео», 2008. – 185с.
4. Дикань Л. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства / Л. В. Дикань // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 12-18.
5. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. – 2008. – № 3 – С. 113.

Мехеда_Н.Г.,_Погрібняк_В.В
*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку інноваційних підходів до господарювання розпочинати новий бізнес або розширювати діюче підприємство можливо лише після визначення потреб ринку, які постійно змінюються. Тобто перед початком кожного етапу вдосконалення виробництва, розширення видів діяльності або оновлення асортименту необхідно вирішити питання: чи варто вкладати кошти та витратити зусилля на реалізацію конкретного проекту? Інструментом вирішення цієї проблеми служить бізнес-план, розробка якого дозволяє узгодити інноваційні можливості з потребами ринку на визначений період часу.

Бізнес-план – це документ, в якому описані основні аспекти майбутнього підприємства; проаналізовано всі ризики, з якими воно може зіткнутися під дією факторів зовнішнього середовища; визначені способи вирішення проблем. Інакше кажучи, бізнес-план в цілому відповідає на питання: "Чи варто взагалі вкладати засоби в цей проект або напрямок діяльності і принесе це доходи, які окуплять всі витрати?".

Бізнес-планування ("ділове планування") – це самостійний вид планової діяльності, яка безпосередньо пов'язана з господарською діяльністю і націлена на досягнення конкретного кінцевого результату. Зазвичай для підприємств і підприємців таким результатом є очікуваний прибуток. [1]

Добре розроблений бізнес-план допомагає підприємству завойовувати нові і розширювати свої позиції на ринку, де воно функціонує, складати перспективні плани свого розвитку, концепції виробництва нових товарів і послуг та вибирати раціональні способи їх реалізації. Бізнес-план систематично оновлюється, в нього вносяться зміни, пов'язані як зі змінами, що відбуваються всередині підприємства, на ринку де воно діє, та в економіці в цілому.

Планування діяльності підприємства за допомогою бізнес-плану передбачає чимало вигод, зокрема:

змушує керівників фундаментально вивчити перспективи розвитку підприємства;

дозволяє здійснити більш чітку координацію зусиль, що приймаються для досягнення поставлених цілей;

визначає показники діяльності, необхідні для наступного контролю;

спонукає визначити свої цілі і шляхи їх досягнення;

чітко формулює обов'язки і відповідальність усіх керівників підприємства.[2]

В умовах швидких змін в ринковій економіці для менеджерів, керівників підприємств важливим моментом у роботі є своєчасне ухвалення оперативних і стратегічно вірних управлінських рішень. Неоцінимою допомогою тут може надати бізнес-планування як ефективний інструмент менеджменту. Саме цей напрям діяльності дозволяє підприємствам мінімізувати внутрішні і частину зовнішніх ризиків, зберігаючи гнучкість реакції на будь-які зміни зовнішнього середовища.

Бізнес-планування дозволяє вирішити такі основні питання на підприємствах:

який вид товарів і послуг слід вибрати, щоб реалізувати виробничу і ринкову стратегію підприємства;

який буде ринковий попит на пропоновані товари і послуги;

яка структура ринку і хто є основним споживачем пропонованої продукції;

які ресурси та в якій кількості будуть потрібні для вирішення завдань відповідно до бізнес-плану;

якими будуть витрати виробництва і збуту продукції на ринку;

якою буде ринкова ціна на товари та послуги і, як на неї можуть вплинути конкуренти;

яка конкуренція на ринку і хто є конкурентом підприємства;

які досягаються загальні результати, доходи підприємства і як їх слід розподіляти між учасниками бізнес-плану;

які кінцеві фінансові показники (рентабельність, ефективність тощо).[3]

Таким чином, процес бізнес-планування досить складний і витратний., однак ефект даних витрат безсумнівний. Бізнес-план дозволяє:

уникнути помилкових інвестиційних рішень, а отже, і значних фінансових втрат;

своєчасно виявити і вжити заходів щодо нейтралізації негативних факторів, які можуть перешкодити реалізації проекту;

залучити інвесторів і забезпечити зовнішнє фінансування проекту;

залучити партнерів до його реалізації;

запропонувати систему заходів щодо виведення підприємства з кризового стану;

розробити ефективну стратегію розвитку компанії і досягти поставлених цілей.

У сучасних умовах бізнес-план по праву став ефективним інструментом менеджменту, що сприяє збільшенню прибутку і рентабельності діяльності, а також зростанню інвестиційної привабливості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Васильців Т.Г. Бізнеспланування: навчальний посібник. / Т.Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська, Р.Л. Лупак. – К.: Знання, 2013. – 173 с.
2. Попова В.М. Збірник бізнес-планів з коментарями та рекомендаціями. Вид. 4-те, перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, Кно Рус. – 2009 – 382с.
3. Алексеєва М.М. Планування діяльності фірми: навч.метод. посібник / М.М. Алексеєва. — К.: Фінанси і статистика, 2011. — 248 с

Даирова_А.Е.

магистрант 1 курса

*Казахская академии транспорта и коммуникаций имени М.Тынышпаева,
Казахстан*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ АО «ТРАНСТЕЛЕКОМ» НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ

Связь является неотъемлемой частью экономической и социальной инфраструктуры Республики Казахстан и функционирует на ее территории как взаимоувязанный производственно-хозяйственный комплекс, предназначенный для удовлетворения потребностей услугах связи.

Средства связи информационных систем составляют техническую базу обеспечения процесса сбора, обработки, накопления и распространения информации.

Раскроем основную терминологию телекоммуникационного рынка. Так под термином «телекоммуникации» подразумевается передача или прием знаков, сигналов, голосовой информации, письменного текста, изображений, звуков по проводной, радио, оптической и другим электромагнитным системам.

Еще один из терминов, употребляемых в данном случае «оператор связи»- физическое или юридическое лицо, получившее лицензию на предоставление услуг связи в порядке, установленном законодательным актом Республики Казахстан о лицензировании.

Уместен так же термин «абонент» пользователь услугами связи, с которым заключен договор об оказании таких услуг при выделении для этих целей абонентского номера или кода идентификации.

Рынок телекоммуникационных услуг – это одна из немало важных система оборота информационных потоков, которая может передавать информацию оперативно, буквально в любой регион и на любое предприятие, фильтровать и контролировать передачу и прием больших объемов информации, используемые как для ведения бизнеса, так и для индивидуальных

заинтересованных пользователей. С одной стороны, увеличение числа операторов телекоммуникационного рынка привело к повышению качества, расширению спектра предоставляемых услуг и снижению цен на эти услуги. С другой стороны, следует отметить, что в регионах конкуренция между операторами не способствует развитию телекоммуникационного бизнеса. Поэтому маркетинговый механизм формирования конкурентных отношений на рынке телекоммуникаций представляет теоретический и практический интерес. Одним из эффективных методов усиления своих позиций на рынке, а также наращивания своей конкурентоспособности может выступать стратегия слияния и поглощения.

АО «Транстелеком» – один из крупнейших операторов связи Республики Казахстан, специализируется на предоставлении широкого спектра инфотелекоммуникационных услуг, а также является IT-интегратором.

Телекоммуникационная отрасль Казахстана представляет собой привлекательный сегмент экономики, как для долгосрочных, так и для краткосрочных инвесторов.

Таблица 1 – Удельный вес АО «Транстелеком» отрасли связи в структуре ВВП в 2014–2017 гг., млн.тенге

Предоставляемые услуги	2014	2015	2016	2017
Интернет	25,5%	28,37%	30,5%	40,57%
Местная телефонная связь	5,2%	7%	6,74%	5,8%
Междугородняя и международная телефонная связь	4,8%	5,03%	5,05%	3,8%
Прочие услуги связи	13,5%	15,9%	17,22%	12%
Примечание: на основе статистической отчетности Комитета по статистике РК				

АО «Транстелеком» довольно твердо стоит на рынке телекоммуникационных услуг если рассматривать Современное состояние развития АО «Транстелеком» на рынка телекоммуникационных услуг в Казахстане. Удельный вес компании АО «Транстелеком» значительно изменился с 2014 года по 2017год таким образом можно отметить, что фиксированная телефонная связь постепенно уходит в прошлое: количество

абонентов с 2014 по 2017 год сократилось с 4,8% до 3,8%. Трафик переходит в сети Ethernet и VoIP-сервисы (Skype, WhatsApp и др.). По прогнозам GSMA Intelligence, совокупное количество абонентов интернет уже превысило 25,5%, а к концу десятилетия достигнет 40,57%.

В Казахстане сегмент фиксированной телефонии также демонстрирует негативную динамику. Количество фиксированных телефонных линий в 2017 году составило 3,7 млн. единиц, что на 5,2% ниже показателя 2016 года.

Интернет занимает не малую роль на данный момент в роли человечества. Мобильные соединения по технологии ШПД (широкополосный доступ; 3G и 4G) доступны 84% мирового населения. Охват быстро развивающихся сетей LTE приближается к 4 млрд человек (53% населения планеты). Интернетом пользуется почти каждый второй житель Земли (47%), однако лишь каждый седьмой в наименее развитых странах.

За январь-декабрь 2017 года объем услуг интернет-связи в Казахстане достиг 228,6 млрд. тенге - на 10,7% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Доходы от услуг междугородной и международной телефонной связи в 2017 году составили 30 млрд. тенге, что на 11,3% меньше объема 2016 года. По услуге местной телефонной связи доходы составили 40,9 млрд. тенге (на 6,5% меньше). Однако заметный прирост доходов наблюдается от интернета — 228,6 млрд. тенге, рост к предыдущему году составляет 10,7%; от услуг мобильной связи — 223,4 млрд тенге (на 1% меньше).

В 2017 г. количество абонентов рынка фиксированной связи составило 4,4 млн абонентов. Общий объем рынка в 2017 г. достиг значения 94,1 млрд тенге и возрос на 10% по сравнению с 2016 г., в котором объем рынка составил 85,6 млрд тенге.

При этом АО «Транстелеком» обладает сильными конкурентными преимуществами, позволяющими обеспечивать стабильный денежный поток и демонстрировать достойные операционные результаты даже в непростых макроэкономических условиях, дополненных быстрой сменой технологий и предпочтений клиентов. Основные конкуренты АО «Транстелеком» на телекоммуникационном рынке Казахстана в разрезе предоставляемых услуг представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные конкуренты АО «Транстелеком» на телекоммуникационном рынке Казахстана в разрезе предоставляемых услуг

Сегменты рынка	Основные операторы
Фиксированная телефония	АО «Казахтелеком», АО «КазТрансКом», группа компаний «Билайн» (СА-Телком, TNS-plus)
Передача данных и Интернет	АО «Казахтелеком», АО «КазТрансКом», Astel, группа компаний «Билайн» (СА-Телком, 2DAY-Telecom), «Мобайл Телеком Сервис»
Услуги операторам	АО «Казахтелеком», группа компаний «Билайн» (СА-Телком, KZ-Trans), АО «КазТрансКом»
Услуги платного ТВ	Алма-ТВ, Айна-ТВ, Компания «Секател», ICON, Digital TV (до начала 2014 г.)

Конкурентоспособность компании — это сравнительная характеристика предприятия, которая выражает способности компании удовлетворения потребность клиентов в производимом и продаваемом товаре и оказываемых услугах в конкурентной среде. Конкурентоспособность компании подразумевает не только качественные и ценовые параметры товаров и услуг, но зависит от, системы управления финансовыми потоками, инвестиционной и инновационной составляющими деятельности компании и уровня менеджмента.

Одним из путей повышения конкурентоспособности на рынке телекоммуникационных услуг на наш взгляд является объединение мобильных активов группы компаний АО «Транстелеком».

Телекоммуникационная отрасль Казахстана представляет собой привлекательный сегмент экономики как для долгосрочных, так и для краткосрочных инвесторов.

Одним из путей повышения конкурентоспособности на рынке телекоммуникационных услуг на наш взгляд является объединение мобильных активов группы компаний АО «Транстелеком».

Телекоммуникационная отрасль Казахстана представляет собой привлекательный сегмент экономики как для долгосрочных, так и для краткосрочных инвесторов.

Литература:

1. Информационна – правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан <http://adilet.zan.kz/rus>
2. А.С. Кузеков Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, к.э.н., доцент. Б.З. Кульдунова. Карагандинский экономический университет «Казпотребсоюза», к.э.н., доцент «Развитие телекоммуникационной отрасли Республики Казахстан».
3. Менеджмент предприятий электросвязи. Под ред. Е.В.Деминой, Н.П.Резниковой. М.: Радио и связь, 2009.
4. АГО -9 АО «Транстелеком» за 2017 год <https://ttc.kz/ru/>
5. Фатхундинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. -М Эксмо, 2014.-554с.

Коптаева_Г.П., Талғатұлы_Мәдімар, Балтабай_А.Е.,
Университет «Мирас», г.Шымкент, Республика Казахстан

ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Уход общества от системы плановой экономики и вступление в рыночные отношения коренным образом изменили условия функционирования предприятий. Предприятия, для того чтобы выжить, должны проявить инициативу, предприимчивость и бережливость с тем, чтобы повысить эффективность производства. В противном случае они могут оказаться на грани банкротства.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она также отражает состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и в конечном счете, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягачая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансово-экономического состояния. Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но также и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ

финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

Если, финансы предприятий находятся в кризисном состоянии, то первоочередной задачей для государства и предприятий и на этой основе - является стабилизация финансов государства.

Без ее претворение в жизнь другие задачи решить невозможно. Основные пути укрепления финансов предприятий связаны с оптимизацией используемых ими денежных средств и ликвидацией их дефицита.

Важнейшие направления совершенствования финансовой работы на предприятии следующие:

- системный и постоянный финансовый анализ его деятельности;
- организация оборотных средств в соответствии с существующими требованиями с целью оптимизации финансового состояния;
- оптимизация затрат предприятия на основе анализа взаимодействия «Затраты - выручка - прибыль»;
- оптимизация распределения прибыли и выбор наиболее эффективной дивидендной политики;
- разработка и реализация стратегической финансовой политики предприятия. Основная цель финансового анализа - получение нескольких ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом управляющего аналитика может интересовать как текущее финансовое состояние предприятие, так и ближайшие или отдельные перспективы, то есть ожидаемые параметры финансового состояния.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов предприятия и внутренние, на которые предприятие может должно активно влиять. На современном этапе развитие экономики к основным внешним фактором можно отнести такие, как кризис неплатежей, высокий уровень налогов, высокие ставки банковского кредита. Кризис сбыта

произведенной продукции, и неплатежи приводит к замедлению оборота оборотных средств. Следовательно, необходимо выпускать ту продукцию, которую можно достаточно быстро и выгодно продать. В этом случае кроме ускорения оборачиваемости предотвращается рост дебиторской задолженности в активах предприятия.

Важным условием повышения эффективности использования оборотных средств является рациональная организация производственных запасов, основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их:

- рациональному использованию;
- ликвидации сверхнормативных запасов материалов;
- совершенствованию нормирования;
- улучшению организации снабжения.

Пребывание оборотных средств в сфере обращения не способствует созданию нового продукта. Излишнее отвлечение их в сферу обращения - отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в эту сферу являются:

- рациональная организация сбыта готовой продукции;
- применение прогрессивных форм расчетов;
- своевременного оформления документаций;
- ускорение ее движений;
- соблюдение договорной и платежной дисциплин.

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышения выручки от реализаций продукции над затратами по ее производству и сбыту. Составляющие главной факторной цепочки, формирующей прибыль, - «затраты - объем производство - прибыль» должны находиться под постоянным вниманием и контролем. Это решается на основе организаций учета затрат по системе «директ - костинг», значение которой возрастает в связи с переходом к рыночной экономике. Особенности этой системы являются:

- разделение затрат на постоянные и переменные;
- соединение производственного и финансового учета;
- многостадийность составления отчета о доходах;

- разработка методики экономико-математического и графического представления анализа отчетов для прошедших чистого дохода.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, что бы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Одной из важнейших проблем распределение прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия. После уплаты всех обязательных платежей остается чистая прибыль, часть которой может направляться на производственное и социальное развитие общества, а другая - на выплату процентов по облигациям, а также в резервных фонд. Оставшаяся чистая прибыль направляется на выплату дивидендов, на производственное и социальное развитие трудового коллектива и другие цели.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств и источниками их формирования. Для недопущения неудовлетворительной структуры баланса необходимо следить за изменением структуры имущества и источников его формирования и проводить мероприятия, направленные на улучшение структуры, оптимальное соотношение собственных и заемных средств предприятия, снижение долей дебиторской и кредиторской задолженностей, уменьшение неоправданных запасов материальных ресурсов.

В условиях рыночных отношений возникает объективная необходимость определения тенденции финансового состояния, ориентации в финансовых возможностях и перспективах, оценки финансового состояния других хозяйствующих субъектов. Предприятие нуждается в выработке внутренней финансовой стратегий. Она включает в себя разные способы и действия для достижения главной стратегической цели, а именно:

- формирование финансовых ресурсов и централизованное стратегическое управление ими;

- выявление решающих направлений и сосредоточение на их выполнении усилий, маневренности и использование резервов финансовым руководством предприятия;
- ранжирование и поэтапное достижение целей;
- соответствие финансовых действий экономическому состоянию и материальных возможностей предприятия на каждом отрезке времени;
- создание и подготовка стратегических резервов;
- учет экономических и финансовых возможностей своих конкурентов;
- определение главной угрозы со стороны конкурентов, мобилизация основных сил на ее устранение и умелый выбор направлений финансовых операций;
- маневрирования и борьба за инициативу для достижения решающего превосходства над конкурентами.

Успех финансовой стратегии предприятия гарантируется при взаимоуравновешивании теории и практики финансовой стратегии; при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям через жесткую централизацию финансового стратегического руководства гибкость его методов по мере изменения финансово-экономической ситуации.

Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, скачков инфляции и других обстоятельств. Она должна соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться. Она должна контролироваться, за реализацией обеспечивает проверку поступления доходов, экономическое и рациональное их использование. Хорошо налаженный финансовый контроль помогает выявлять резервы, повышать рентабельность хозяйства, увеличивать денежные накопления.

Литература:

1. Хорн Н.О. Основы управления финансов. - М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Хорин А.М. Анализ интенсификации производства: Вопросы теории и методологии. - М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Четыркин Е.Н. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - М.: Инкомбанк, Дело, 2002.
4. Шеремет А. Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.:ИНФРА - М, 2006.

Манасов_Н.Қ., Умирзаков_С.Ы.

Университет Нархоз, Республика Казахстан

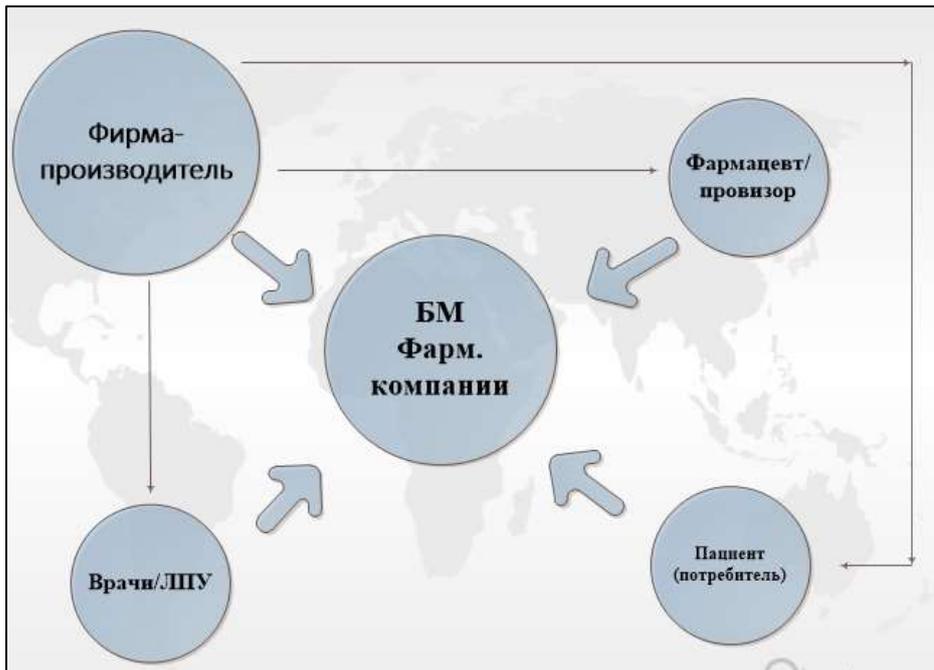
СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

Фармацевтическая отрасль играет, наряду с медициной, ключевую роль в поддержании и укреплении здоровья населения, в повышении продолжительности, безопасности и качества жизни. Поэтому состояние фармацевтической отрасли является одновременно и фактором, и важнейшим индикатором состояния и развития как экономики, так и социальной сферы. Фармацевтический рынок Казахстана является одним из самых развитых в СНГ. В определенной степени преодолен дефицит и обеспечена насыщенность разнообразными видами готовых лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Возросла культура обслуживания. За годы экономических преобразований произошли коренные изменения фармацевтического сектора. Сформировалась новая система фармацевтического обращения - производитель, дистрибутор, аптечное учреждение, пациент. Аптечные организации приобрели самостоятельность, появились крупные дистрибьюторские компании. Получили развитие отечественная фармацевтическая и медицинская промышленность.

На данный момент на рынке Казахстана работают более 200 фармацевтических предприятий. Из них порядка 11 производственных площадок 7 отечественных предприятий соответствуют международным стандартам соответствия качеству GMP (Good Manufacturing Practice – Надлежащая производственная практика) [1].

Рассматривая существующие бизнес-модели местных и зарубежных компаний присутствующих на фармацевтическом рынке Республики Казахстан, стоит отметить, что на бизнес-модель в фармацевтической отрасли влияют ключевые участники создания ценности и главный из них это сама фирма-производитель:

Рис.1. Ключевые участники, влияющие на БМ фармацевтической компании

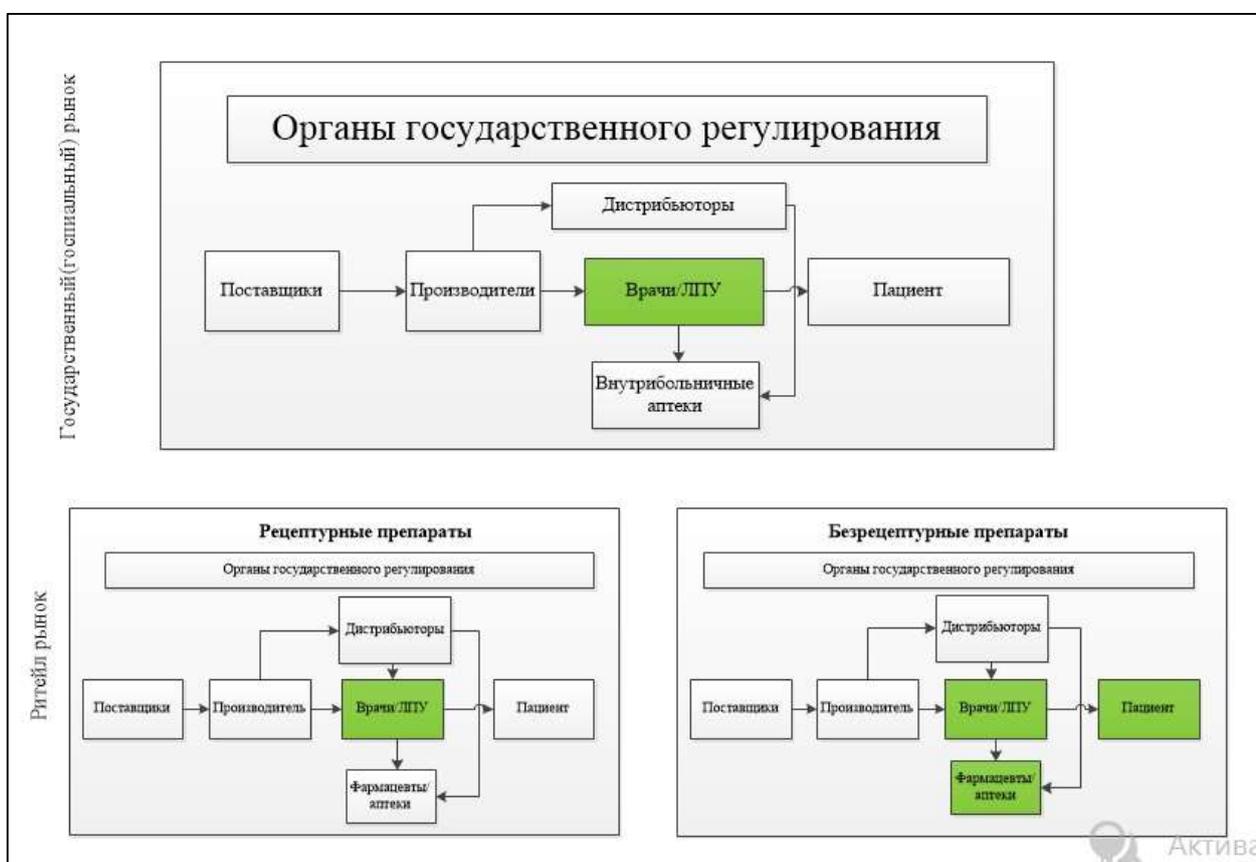


Смысл и главная цель любого бизнеса – извлечение прибыли. Для получения прибыли необходимы доходы от продаж, которые могут быть получены только от наших клиентов или покупателей. Для этого необходимы каналы сбыта. Это место, где совершается сделка и происходит передача денег или заключение договора. Чтобы клиенты пришли в канал сбыта, с ними необходимо работать и использовать разнообразные методы взаимодействия и управления отношениями с клиентами для того, чтобы донести до них наше ценностное предложение и с его помощью привлечь новых и удержать старых клиентов. Ценностное предложение создается в различных видах деятельности компании[2].

Ключевыми участниками цепочки создания ценности на фармацевтическом рынке являются поставщики (сырья для производства препаратов), фармацевтические компании, дистрибьюторы, врачи, аптеки и пациенты. Партнеры фармацевтических компаний, которые предоставляют им необходимую маркетинговую и исследовательскую поддержку, — маркетинговые агентства и исследовательские компании — играют важную роль в продвижении продуктов на рынке, однако находятся вне основной цепочки создания ценности. Казахстанский фармацевтический рынок в существенной степени регулируется государственными органами здравоохранения, которые

являются значимым фактором внешней среды, влияющим на взаимоотношения между участниками рынка. Процесс регулирования касается продвижения фармацевтической продукции, взаимоотношений между компаниями и врачами, а также между компаниями и пациентами. Еще одним важным участником фармацевтического рынка выступают страховые компании, которые не взаимодействуют напрямую с производителями продукции, но существенно влияют на функционирование системы здравоохранения через взаимодействие с государственными органами и лечебно-профилактическими учреждениями.

Рис. 2. Типы бизнес-моделей на фармацевтическом рынке



На основе предложенной структуры цепочки создания ценности, а также используемой схемы анализа БМ мы предлагаем классифицировать БМ компаний в зависимости от расположения доминирующего звена в цепочке. Данный подход к классификации был выбран по причине того, что именно доминирующее звено существенно влияет на весь процесс создания ценности и координацию между участниками цепочки. Координация доминирующим

звеном действий остальных участников во многом определяет специфику их взаимоотношений, особенности мотивации участников, их цели и задачи. Предлагается выделять следующие БМ и доминирующих игроков, зеленым цветом обозначен доминирующий сегмент (рис. 2):

- бизнес-модель фармацевтических компаний на *государственном* рынке тендерных и госпитальных закупок (соответствующее предположение: доминирующие игроки — органы государственного регулирования (региональное министерство/департамент здравоохранения), а также ЛПУ (государственное бюджетное учреждение));

- бизнес-модель фармацевтических компаний на *розничном* рынке (соответствующее предположение: доминирующие игроки — врачи, работники аптек, пациенты). Внутри розничного рынка предлагается отдельно рассматривать две БМ:

- бизнес-модель фармацевтических компаний на рынке *рецептурных* препаратов (соответствующее предположение: доминирующее звено — врачи);

- бизнес-модель фармацевтических компаний на рынке *безрецептурных* препаратов (соответствующее предположение: доминирующее звено — аптеки / работники аптек и пациенты).

Государственный сегмент тендерных и госпитальных закупок полностью зависит от потребностей государственных лечебных учреждений в определенных препаратах, а также от бюджетов, выделенных государством на их финансирование. В этой цепочке создания и распределения ценности государственные органы и ЛПУ целиком определяют обеспечение гарантированным объемом бесплатной медицинской помощи (ГОБМП). В то же время на данном рынке велика роль «лидеров мнения» (врачей, имеющих большое влияние в профессиональном сообществе), которые, как и чиновники министерства здравоохранения, оказывают влияние на принятие решений о включении препаратов в различные перечни (например, список жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов).

Розничный рынок в противоположность государственному полностью зависит от трех звеньев цепочки создания ценности — врачей, работников аптек и пациентов. Здесь, в отличие от государственного сегмента, модификация цепочек иная, рынок формируется за счет собственных средств пациента.

В рамках розничного рынка можно выделить две БМ, принципиально отличающиеся друг от друга, — модель продвижения рецептурных и безрецептурных препаратов.

В случае рецептурных препаратов ключевая роль принадлежит врачу, который в конечном счете и формирует выбор пациента. Пациент приходит на консультацию к врачу и, получив рецепт, обращается в аптеку, где фармацевт обязан предоставить ему назначенный врачом препарат. Поскольку по закону врач имеет право назначать не конкретный бренд, а международное непатентованное наименование (МНН), то фармацевт согласно закону располагает правом выбора только в рамках данного МНН. В то же время реальная практика назначений врачами препаратов не является столь однозначной — по МНН они выписывают в основном льготные рецепты (препараты, закупки которых финансируются государством). В остальных случаях практика такова, что назначение часто делается устно либо не на официальном бланке, и в таких ситуациях врачи во многих случаях пишут торговые наименования, что существенно сужает возможность фармацевтов влиять на конечный выбор препарата. Вместе с тем встречаются и случаи, когда фармацевты заменяют указанные в рецепте препараты на препараты с другим МНН, фактически заменяя врача. В свою очередь, продвижение фармацевтическими компаниями рецептурных препаратов также возможно только через врачей — закон запрещает любые формы рекламы таких препаратов. Интерес фармацевтических компаний в данном случае состоит в том, чтобы убедить врача в наибольшей эффективности и безопасности тех препаратов, которые они продвигают.

Компании — производители фармацевтических препаратов концентрируют все свои усилия на том, чтобы сформировать интерес врачей к своей продукции, применяя для этого различные инструменты. Следует понимать, что, несмотря на специфику описанной БМ, реальная практика и особенности взаимодействия участников рынка могут свидетельствовать об ином соотношении сил и источниках доминирования. Так, во многих случаях ключевым, доминирующим звеном выступает сама компания-производитель, которая прилагает различные усилия для выстраивания такой цепочки создания ценности, которая прежде всего отвечает ее собственным интересам. Подобное утверждение на первый взгляд не вполне понятно на фоне приведенного выше

описания. В реальности производители лекарств для реализации своих интересов, выстраивания рынка «под себя», используют различные инструменты и практики при взаимодействии с другими его участниками. Например, конечный потребитель, формально имея возможность выбора при покупке безрецептурных препаратов, подвержен влиянию маркетинговых приемов со стороны компаний производителей — не только стандартных инструментов, таких как различные виды рекламы, приоритетные рекомендации фармацевтов в аптеке, рекомендации со стороны врачей, но и различных неэтичных практик продвижения, существенно влияющих на спрос [3].

В случае безрецептурных препаратов ситуация иная. В качестве доминирующего звена выступают уже работники аптек и сами пациенты, которые, в большей степени при покупке препаратов основываются на собственном опыте их применения. Рекомендация врача при этом влияет на выбор пациентов лишь в некоторых случаях. Тем не менее важно понимать, что собственный предыдущий опыт также подвержен влиянию различных факторов, в числе которых можно выделить советы родственников и знакомых, рекомендации фармацевта, отзывы в интернете, сведения в медицинских справочниках, рекламу препарата, рекомендательные статьи в журналах [4]. Фармацевт имеет возможность предложить пациенту препарат, не соответствующий рекомендации врача, чем во многих случаях пользуются производители, заключая с аптеками специальные соглашения о приоритетной рекомендации определенных препаратов. Данное явление также подтверждает ранее высказанное предположение о существенной и во многих случаях доминирующей роли производителя, прикладывающего все усилия для координации других участников цепочки создания ценности в соответствии со своими интересами. Как и в предыдущем случае, в отношении безрецептурных препаратов компании могут использовать широкий спектр инструментов продвижения, которые, в частности, позволяют напрямую контактировать с потребителем (например, телевизионная реклама), что невозможно в случае рецептурных препаратов.

Предложенная схема позволяет визуализировать существующую БМ компании, выделить ее основных участников и их роли в цепочке создания ценности, определить механизмы и результаты их взаимодействия. Классификация БМ, существующих на фармацевтическом рынке Казахстана,

позволила выделить несколько БМ, отличающихся по расположению доминирующего звена. Первоначальное предположение о доминировании таких участников цепочки создания ценности, как врачи, работники аптек и пациенты, в процессе анализа БМ не совсем верная. Реальным доминирующим звеном на фармацевтическом рынке является компания-производитель, которая использует различные инструменты для выстраивания выгодных ей механизмов взаимодействия с другими участниками и координации их действий.

Список использованной литературы:

1. Салим Сакенов. Фармацевтическая отрасль РК демонстрирует рост.[Электронный ресурс]:Газета Курсив. URL: <https://kursiv.kz/news/otraslevye-temy/2017-12/farmaceuticheskaya-otrasl-rk-demonstriruet-rost> (дата обращения: 07.05.2019).
2. Олег Кулагин. Управление по целям. Секреты технологии KPI, 2017 г. 52-53 стр.
3. Д. Е. Климанов, О. А . Третьяк. Использование сетевого подхода к анализу бизнес-модели: пример российского фармацевтического рынка//Российский журнал менеджмента Russian Management Journal Том 14, № 2, 2016. С. 79-83
4. Synovate Comcon. 2015. Дайджест исследования конечных потребителей (Вып. XVII):Факторы выбора безрецептурных препаратов потребителями и возможные причины отказа от покупки в аптеке.

Yergaliyeva_M.N.,_Bushmanova_M.N.,_Makhanova_Zh.O.

Ye.A.Buketov Karaganda state university, Kazakhstan

WAYS OF DEVELOPMENT OF EQUESTRIAN TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Tourism is emergent phenomenon. It was formed as type of special service. The value of tourism grows year after year, its importance increases on international communication and as a source of foreign exchange earnings. In recent years tourism is one of the most profitable business in the world. Tourism influenced the development of economy of developing countries, the formation of gross domestic product, the emergence of additional jobs, the activity of balance of foreign trade. History of development of tourism in Kazakhstan differs from world trends. In many cases, its developmental features are determined by the political, economic and social characteristics of the country. There are various natural landscapes and untouched wilderness, rich historical and cultural heritage and inexhaustible opportunities for active recreation in some parts of Kazakhstan. All this shows that Kazakhstan has a great potential for the development of domestic tourism and the reception of foreign tourists.

Sport tourism is a social sphere, a way of life for some people. It promotes respectful attitude to nature, promotes the policy of friendship between nations and nationalities, is associated with the spiritual development of the individual, soul and body. The development of infrastructure in this area will contribute to the development of Kazakhstan's economy and political reputation in the world. In international practice, the development of sports tourism is a social phenomenon. We should not think that this area of tourism can serve only for health. Because sports tourism promotes familiarization with the nature of the country, the culture and life of people, as well as in other areas of tourism. This feature may also be of interest to many foreign tourists. The reason is that today's scientific and technological advancement is increasingly relevant for restoring the physical, intellectual and emotional strength of a person.

Many people have recently come to travel not only because they are interested in studying nature or historical sights, but also to improve their health, strengthen their immunities and restore their physical and spiritual strength. In this regard, sports and recreational tourism are widely known. Its popularity is closely linked with a healthy lifestyle, as sports and recreational tourism is one of the most environmentally friendly and healthy forms of tourism. This allows not only active rest, but also exciting excursions, fresh air in

nature. In this connection, both in the world and in our country, this sport and health tourism is popular as horse riding.

Horse sports are an effective means of spiritual and physical development of a person, careful attitude to nature, acquaintance with life, history, culture, national traditions, the most democratic form of recreation. It is accessible and accessible to all social demographic groups, ending with the population, starting with pre-school children and pensioners. The main feature of equestrian tourism is that it includes all interests in the sphere of tourism: sport, health, psychological, aesthetic, cognitive and other communicative, and the goal is to treat people. Many people know the healing power of horses in the human body. The main tool of this sport is the live horse, and the success of the athlete depends on his abilities and abilities of the horse. In this area of tourism, this does not require the physical readiness of tourists, since the ability to ride is the beginning of the birth of every man in the blood. Therefore, given this information, many famous "polo" sports games have a promising development in the resort area of Shchuchinsk-Borovoe in Kazakhstan. According to CSTA, the resort area of Shchuchinsk-Borovoe is one of the best places by the number of visitors compared to other domestic resorts, depending on the number of visitors served in the regions and resort areas of the Republic of Kazakhstan. Borovoye is not rich in material monuments, but its amazing nature gives a pleasant impression to tourists. Today, riding is an elite type of recreation. The relevance of this work is determined by a large selection of recreational activities and active forms of tourism that contribute to the health of modern tourists. But not all travelers know the positive role played by horse tourism in human health. In addition to the positive influence of horse riding, this type of tourism leaves an unforgettable impression on tourists and is impressed by the unique nature of the country, the culture of the countries where it is visited.

The bibliography

1. Kusainov H.X, Sergeev A.M. Economy of tourism. - Almaty, 2012. - p.208.
2. Statistical agency of the Republic of Kazakhstan [electronic information resources].-K_ru mode: <http://stat.gov.kz/getlmg>
3. Shayekin's Zh.M., Tleuberdinova A.T., Chokan R., Usenova D.M. Tourist organization of business and planning. - Karaganda: KSU, 2010. - p.293.
- 4.[Electronic information resources].-K_ru mode: <https://kk.m.wikipedia.org/getlmg>

Магистр Сембиев Е., э.ғ.к. Райымбекова А.Т.

Университет Болашақ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ КӨЛІК ҚЫЗМЕТІ МЕН ТЕМІР ЖОЛ САЛАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ МӘСЕЛЕСІ

Еліміздің көлік кешені көліктің барлық түрін қамтиды: темір жол, автомобиль, құбыр жолы (мұнай, газ, сутегі), өзендік және әуе жолы қызметтері. Республиканың көлік инфрақұрылымының дамуы 2018 жылы ҚР Ұлттық Экономика Статистика комитетінің мәліметі бойынша, келесідей көрсеткіштермен сипатталынады (1-кесте): Қазақстанның көлік жүйесін жалпы қолдануында [1]:

- 15341 км темір жолдардан;
- 97418 км автокөлік жолдары;
- 4150,9 км ішкі су көлігі;
- 266 км троллейбустық және трамвайлық жолдар;
- 20238 км магистралды құбыр жолдарынан тұрады.

1 - кесте - ҚР -да Пайдаланудағы көліктік желілердің өзгеру қарқыны (км)

Көлік түрлері	2009	2013	2014	2017	2018	Өзгеру қарқыны, %	
						2014/2009	2018/2014
Теміржолкөлігі	14648	15082	15082,4	15332,9	15341,1	+2,9	+1,7
Автокөлік жолдарының ұзақтығы	88388	93140	93612	97418	97418	+5,3	+4,0
Магистралды құбырлардың ұзақтығы	17136	16264	16294,9	20238,1	20238,1	-5,1	+24,1
Өзенкөлігі	4032	4052	4054	4151	4151	+0,4	+2,3

Көлік қызмет көрсету саласы құрылымында темір жол қызмет көрсету саласы мейлінше кең тарағаны болып табылады. Темір жол қызметі еліміздің аймақтарын біртұтас жүйеге біріктіріп, ауа-райы мен жыл мерзіміне қарамастан

тұрақты түрде қызмет атқарады. Бүгінгі таңда темір жол қызметі алыс қашықтықтар мен ауыр жүк тасымалының ең қолайлы, әмбебап көліктік қызметі болып табылады.

Қазақстан жерінен өтетін халықаралық автокөлік желісі мен темір жол желісін атап өтсек, олар

1. Қазақстан жерінен ұзындығы 23 мың км-ді құрайтын 5 халықаралық автокөлік маршруттары өтеді[66-68]:

- Алматы-Астана-Қостанай (М-36 жолы) Челябинскіге шығады;
- Алматы-Петропавловск, Омбыға шығатын жолымен;
- Алматы-Семей - Павлодар (М-38 жолы) Омбыға шығатын жолымен;
- Алматы-Шымкент (М-39 жолы) - Ташкентке шығу жолымен;
- Шымкент-Ақтөбе-Орал (М-32 жолы) Самараға шығу жолымен.

2009 жылы басталған халықаралық көлік дәлізі «Батыс Еуропа - Батыс Қытай» халықаралық транзиттік дәлізінің жалпы ұзындығы 8445 км. шақырымды құрайды. Соның, Қазақстан Республикасынан - 2787 км, Ресей Федерациясынан - 2233, Қытай Халық Республикасынан 3425 шақырым жол өтеді. Дәліздің негізгі бағыттары: Санкт - Петербург - Мәскеу - Нижний Новгород - Қазан - Орынбор - Ақтөбе - Ырғыз - Арал - Қызылорда - Шымкент - Тараз - Қордай - Алматы - Қорғас - Үрімші - Ланьчжоу - Чженчжоу - Ляньюньган және 2015 жылы іске қосылды.

2. Қазақстандағы темір жол желісі республиканың сыртқы қарым-қатынасын кеңейту үшін 2 халықаралық темір жол көліктік дәліздерін қамтиды [2].

- «Қорғас - Жетіген бекеті» бұл темір жол аймағының ұзақтығы 293 км. құрайды, сонымен қатар көрші Қытай мемлекетінен келетін тауар ағымына да оң әсерін тигізеді. Бұл жаңа темір жол желісін пайдалануға берген кезде Ақтау мен Алматыдан Қытайға баратын жол 550 шақырымға қысқарады. Мамандардың болжауынша, темір жол автокөлікке бәсекелес болуға қабілетті.

- «Өзен - Түркменстанның мемлекеттік шекарасы». Темір жолдың ұзақтығы 938 км құрайды соның: Қазақстаннан 146 км, Түркменстаннан 722 км, Иран мемлекетінен 70 км. темір жол желісі өтеді. Бұл 146 километрге созылатын темір жол аумағы Қазақстанның Иранға шығу жолын қамтамасыз ететін және де Парсы Шығанағының кейбір елдері мен теңіз порттарына жол ашатын

Халықаралық көлік дәлізінің бір бөлігі болып табылады. Жаңа маршрут қашықтықты солтүстіктен оңтүстікке ағымдағы магистралдармен салыстырғанда 600 км. дейін қысқартады. Халықаралық ынтымақтастық саласында, көлік қызметі мен логистика саласындағы қазақстандық кәсіпкерлердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған Еуропалық Одақ пен Қазақстанның біріккен Жобасын атап өту қажет. Жоба 2011 жылдың наурызынан бастап, халықаралық ISO сапа стандарттарын басқаруды енгізуге бағытталған. Қозғалыстың максималды жылдамдығы 120 км/сағатқа дейін жетеді. Мұндай тәжірибе барлық халықаралық көлік дәліздерінің құрылысында орын алады. Олардың құрылысының құны 200 млрд. теңгеден асты. Жалпы бюджеті 588 мың еуродан артатын жобаның 85%-ын Германияның экономикалық даму мен ықпалдастық Федералды Министрлігінің қатысуымен Еуропалық Одақ қаржыландырған болатын.

Атап айту керек, Қазақстан экономикасында түпкі өнімнің бағасындағы көлік қызметі шығынының үлесі жоғары, әрі ішкі темір жол және автожолдар тасымалына сәйкес 8-11% пайыз деңгейінде, ал рыноктық экономикасы дамыған мемлекеттердегі көрсеткіші 4-4,5% пайызды құрайды. Соңғы жылдарда көліктік қызмет көрсету саласының тасымалдау қызметінің өсуі төмендеп кетті, оның себебі - шикізат саласының өсу қарқынының төмендігімен көрсетіледі. Оған өндіріс пен құрылыс секторларының тоқырауы, аграрлық сектордың баяу дамуын жатқызуға болады. Солай болса да, көлік қызмет көрсету салаларының тобы айтарлықтай тұрақты, төлемге қабілетті саланы құрайды. 2009 жылдан 2018 жылға дейінгі қысқа мерзімді уақытта көлік қызмет көрсету саласының барлық базалық көрсеткіштері өсімді көрсетті, бұл ұлттық экономикада көліктік қызмет кешенінің рөлі артып келе жатқанын айтуға мүмкіндік береді. Барлық көлік қызметі түрлерімен жүк тасымалдау - 1,5 есеге өскен; жүк айналымы - 2 есеге арқан; жолаушы тасымалдауы -1,2 есеге өскен; жолаушы айналымы 1,4 есеге артып отыр [3].

Көлік қызметінің ішінде жүк тасымалдарының 80%-нан астамы құрлықтағы көлік қызмет түріне келеді. Көлік қызмет көрсету саласы мемлекет аралық байланыстарды шешуде ерекше орын алады. Олардың интенсивті өсімі, жаңа көлік кешенінің дамуына жоғары талаптар қояды, олардың жағдайына республиканың ішкі экономикасының дамуы мен мемлекет аралық байланыстың даму нәтижелері байланысты.

Елімізде көлік әлеуетінің даму кешенін талдау нәтижесінде келесідей мәселелер туындағанын атап кеткен жөн:

1. Дамыған мемлекеттермен салыстырғанда, еліміздің көлік қызметі әлі де бәсекеге қабілеттілігі төмен сала болып табылады. Көлік саласының ЖІӨ үлесінде төмендеп бара жатқаны байқалады және саланың ірі жобаларды жүзеге асыруға өзін-өзі қаржыландыра алмауы мәселе туындап отыр. Сондықтан еліміздің темір жол қызмет көрсету саласына мемлекеттік салымдар мен сырттан тартылатын инвестицияларды қажет етеді;

2. Көлік кешенінің дамытудағы негізгі кедергі келтіруші факторлар мыналар болып табылады:

- әлсіз дамыған көлік инфрақұрылымы мен ескірген көліктік қозғалмалы құралдар;

- көлік пен логистика үшін, халықаралық оқыту стандарттарымен дайындалған жоғары санатты мамандардың жеткіліксіздігі мен қайта оқыту жүйелерінің жеткілікті дәрежеде дамымауы;

- шетелдік тәжірибедегі инновацияларды енгізу жеткіліксіз болуы;

Көліктік қызмет көрсету саласының келешекте жемісті дамуын қамтамасыз ету үшін, көлік қызметтерінің тиімділігін арттыру, саланы дамытудың келешектегі стратегиясын анықтау, жоспарланған және жүзеге асырылған іс-шараларын талдауға кешенді тәсілді қолдану керек. Сонымен қатар, көлік қызмет көрсету саласындағы қызметкерлері мен логистика саласындағы мамандарды жоғары тәжірибелік дәрежеде оқыту, қайта оқыту жүйесін қайта қарау қажет [4].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. «Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ ресми сайты // www.railways.kz
2. Иманбекова М.А. Бірыңғай көлік жүйесі: оқу құралы.- Алматы: ҚазККА, 2009.- №1. - 110 б.
3. Мировой железнодорожный транспорт // [http://ru.wikipedia.org/wiki/железнодорожный транспорт](http://ru.wikipedia.org/wiki/железнодорожный_транспорт)
4. Ефимова Е.Г. Транспорт в мировом хозяйстве.- М.: Анкил, 2007. -352 с

Петрига_О.М.,_к.е.н.,_доцент

Дніпровська філія університету Україна

Прус_Ю.О.,_к.е.н.,_доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Основними складовими ринкового механізму, як відомо, є попит, пропозиція і ціна. Ціна – грошовий вираз вартості товару, яка залежить з одного боку, від вартості товару, а з іншого – від величини самої грошової одиниці, якою її вимірюють. Ціна в ринковій економіці є загальним регулятором процесу суспільного виробництва, про що слід завжди пам'ятати, який разом з іншими регуляторами держави (податком, дотаціями, валютним курсом та ін.) суттєво впливає на діяльність усіх суб'єктів господарювання. Значення ціни для процесу відтворення визначаються її основними функціями: вимірювальною, стимулюючою, розподільчою, орієнтувальною, зрівноважувальною та інформаційною. Виконуючи їх, ціни мають відображати суспільно необхідні витрати виробництва, враховуючи при цьому якість продукції і платоспроможний попит на неї. Тільки за таких умов ціни сприятимуть підвищенню ефективності виробництва продукції, що є основною метою кожного суб'єкта господарської діяльності. Отже, актуальність вибраної нами теми досліджень не викликає сумніву.

Товарна форма суспільного виробництва є передумовою дії закону вартості, який вимагає еквівалентності в обміні результатами господарської діяльності між різними виробниками. Відповідно до цього закон вартості є основним законом ціноутворення. Ціноутворення – процес формування цін, визначення їх рівнів та співвідношень. У ринковій економіці ціноутворення відбувається стихійно. В умовах ринкової конкуренції, яка потребує постійного захисту держави, ціни формуються під впливом попиту та пропозиції. А тому заходи впливу держави на процес ціноутворення є невід'ємними складовими державного регулювання економіки. При цьому слід пам'ятати, що ідеальної загальної та повної свободи ціноутворення ніколи не було.

Державне регулювання цін – втручання держави в процес ринкового ціноутворення з метою перерозподілу прибутку між різними групами підприємців,

стимулювання структурної перебудови та підвищення ефективності економіки, розв'язання соціальних завдань та ін.

Регулювання державою цін істотно впливає на рівень формування внутрішніх цін на продукцію (товари).

Держава, виконуючи функції регулювання цін, має впливати на процес ціноутворення, корегуючи функціонування економіки в напрямку досягнення рівноваги цін на якомога ширше коло товарів (продукції, послуг), що є позитивом здорової економіки (її зміцнення). Ціноутворення – явище досить складне.

Цінова еквівалентність досягається завдяки ціновій політиці такого співвідношення цін на різні групи товарів (продукції), яке забезпечує рентабельну діяльність як підприємств, що їх виробляють і реалізують, так і підприємств, що їх купують.

Ринкова ціна (ціна продажу товару, ціна угоди) - ціна, погоджена продавцем і покупцем, тобто ціна, по якій товар буде реально проданий. Вона формується під дією великої кількості факторів, які визначають стан відповідного ринку. Процес формування ринкових цін пов'язаний перш за все з рівнем витрат на виробництво і реалізацію продукції, тобто безпосередньо з діяльністю конкретного виробника. В той же час, підприємство при формуванні ціни орієнтується на середні по галузі витрати виробництва і середню норму прибутку, що склалась в галузі та стан фінансової системи і ін. (рівень і тенденції доходів населення, покупну спроможність грошової одиниці, рівень і динаміку інфляції та ін.). Для підприємств ціна є засобом відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції (товарів, послуг) та здійснення принципу господарського розрахунку (самоокупності і самофінансування - за рахунок отримання прибутку), оскільки їх рівень повинен бути таким, що забезпечує не тільки відшкодування витрат підприємства, а й одержання прибутку.

Ціна товару має задовольняти інтереси як виробників (забезпечувати відшкодування витрат з певною прибутковістю), так і споживачів товару (отримувати економічну і соціальну вигоду від його придбання). Через ціну в суспільстві формується більшість економічних відносин.

Вона включає різновиди непрямих податків (податок на додану вартість, акцизний збір, торговельні надбавки або знижки та ін.).

Зміна цін на товари (продукцію, послуги) значною мірою впливає на те, що одні суб'єкти господарювання свої доходи збільшують, інші - зменшують. Підвищення цін стимулює їх виробництво, а зниження - придбання їх і споживання.

За допомогою нижчих цін на продукцію (сировину і матеріали) підприємства заохочуються знижувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, застосовуючи нові технології і машини та передові методи організації праці, отримуючи в результаті цього додатковий прибуток.

У такий спосіб ринкові ціни забезпечують збалансованість попиту і пропозиції. Державне регулювання цін, як свідчить досвід розвинутих країн світу, здійснюється з використанням правових, адміністративних і економічних методів регулювання.

Ціни мають постійно контролюватися і регулюватися підприємствами та державою, відповідно до змін кон'юнктури ринку та необхідністю уточнення прийнятої стратегії ціноутворення.

При регулюванні цін на продукцію паливно-енергетичного комплексу слід враховувати, що ефективність та інтенсивність суспільного виробництва значною мірою залежить від його енергозабезпеченості, бо енергетика створює особливі матеріальні енергетичні ресурси, які зумовлюють функціонування практично всього виробничого комплексу економіки країни.

Будь-який виробничий процес чи будь-який вид обслуговування пов'язаний з використанням електроенергії. Електрифікація і автоматизація виробництва є основою розвитку продуктивних сил.

З погляду забезпечення належної безпеки, надійності електропостачання та підвищення ефективності використання, як на нашу думку, виробництво і реалізація електроенергії, особливо АЕС, газу та продукції нафти має бути монополією держави. Крім цього, держава для здійснення регулювання цін на енергетичні ресурси в ринкових умовах господарювання, має мати необхідну кількість нафтопереробних заводів, заправних бензоколонок та ін.

Нині діючі ціни (тарифи) на енергоносії, транспорт та послуги, як свідчить аналіз їх, є занадто високими - монопольно-високими та навіть спекулятивними, є недоступними для більшості споживачів. Практика планування їх подальшого, щорічного підвищення, як і іноземної валюти, замість зниження їх собівартості, є не що інше, як економічна диверсія.

Не обгрунтоване економічно державою підвищення цін (тарифів) на електроенергію, газ, бензин та ін. енергоресурси в ринкових умовах господарювання за відсутності державного регулювання економіки країни руйнівнює діє на економіку всіх видів підприємств, галузей та всієї країни, є гальмом розвитку НТП та виробництва, в цілому погіршує якість виробництва продукції та надання

послуг підприємствами і установами соціальної інфраструктури (лікарень, шкіл, дитячих садків, ВНЗ освіти та ін.), значно погіршує соціально-економічний стан населення всієї країни, не сприяє вирівнюванню умов життя між містом і селом та сприяє необґрунтованому підвищенню цін практично на всі види продукції і надання послуг та поглиблення паритету цін на продукцію окремих галузей.

Для зниження цін і тарифів на енергоносії та товари (продукцію), які мають важливе соціально-економічне значення для життєдіяльності людини (ліки, продукти харчування, будматеріали для будівництва і ремонту житла та об'єктів соціальної інфраструктури і ін.), як на нашу думку, в країні назріла нагальна економічна необхідність прибрати або значно зменшити податок на додану вартість (ПДВ) та збільшити його на предмети розкоші, як це робиться у Франції, Німеччині, Італії, Японії та в ін. країнах.

Енергетичні ресурси і ціни (тарифи) на них мають працювати на економіку всієї країни та покращення добробуту населення.

Вони мають бути вагомими чинниками підвищення ефективності всього суспільного виробництва.

Важливе значення, що до цього, має розробка паливно-енергетичного балансу (ПЕБ) країни з оптимальною структурою надходження (виробництва) і використання різних видів енергетичних ресурсів.

Основним завданням розробки і дотримання ПЕБ, на що слід приділяти особливу увагу уряду, є ефективне і надійне забезпечення потреб країни і населення в дешевій енергії високої якості з прийнятними техніко-економічними показниками, які б сприяли економічному розвитку всього господарства країни та покращенню соціально-економічного стану її населення.

Література:

1. Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник – Львів: Вид. НУ «Львівська політехніка», 2005 – 714 с.
2. Державне регулювання економіки: Навч. пос./Калетнік К.Г., Мазур А.Г. – К.: Ніка, 2011. – 128 с.
3. Ціни і ціноутворення. /Шкварчук Л.О. – К.: Кондор, 2004.

Logistika

Залесский Б.Л.

Белорусский государственный университет

СНГ: ОТ КОНЦЕПЦИИ – К ПРОГРАММАМ

В октябре 2019 года в Ашхабаде состоится заседание Совета глав государств Содружества Независимых Государств, на котором планируется представить новую редакцию концепции развития данной международной организации на постсоветском пространстве. Ожидается, что в этом документе найдут свое отражение цели и задачи перспективных направлений взаимодействия стран-участниц СНГ, в первую очередь, экономического сотрудничества. «Предполагается сделать акцент на дальнейшем углублении взаимодействия между государствами Содружества, между СНГ и интеграционными объединениями на постсоветском пространстве. Это основные направления» [1]. Напомним, что Концепция дальнейшего развития СНГ появилась еще в октябре 2007 года, чтобы содействовать повышению практической отдачи от этого интеграционного взаимодействия, сохранить его многопрофильный характер, гармонично развивать все имеющиеся и новые области сотрудничества постсоветских стран. В апреле 2018 года в Минске на заседании Совета Министров иностранных дел СНГ было решено начать работу по актуализации концепции, чтобы не столько кардинально поменять ее, сколько адаптировать к современным реалиям и потребностям в развитии партнерских связей.

Судя по всему, одним из таких перспективных направлений взаимодействия на постсоветском пространстве может стать сотрудничество в инновационной сфере. Еще в октябре 2018 года в Минске для практической реализации решений высших органов СНГ по развитию межгосударственного инновационного пространства был создан Международный фонд инновационного развития Содружества Независимых Государств, который должен обеспечить формирование новой технологической платформы

межгосударственного инновационного сотрудничества полного цикла для масштабного внедрения инновационных разработок. Объединив в себе ряд относительно разнородных, но взаимосвязанных в контексте перспективной деятельности функций нескольких межгосударственных институтов – финансового, экспертного, консалтингового, внедренческого, – новое формирование позволит создать «необходимые основы структурного роста и коллективы будущих самостоятельных институтов по основным направлениями деятельности, а также выстроить основы системного взаимодействия между ними» [2].

В апреле 2019 года в Санкт-Петербурге состоялось заседание Межгосударственного совета Содружества Независимых Государств по сотрудничеству в научно-технической и инновационной сферах. Это совет был создан в ноябре 2009 года для координации в СНГ научно-технической и инновационной политики в целом и ее отдельных компонентов, а также для формирования в государствах Содружества финансово-экономических механизмов поддержки совместных программ и проектов в данной сфере. На заседании в Санкт-Петербурге были подведены основные итоги по реализации Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года, призванной объединить интеллектуальный, научно-технологический, производственный и финансовый потенциал стран СНГ. И эти итоги показывают немалый потенциал взаимодействия в инновационной сфере на постсоветском пространстве. Достаточно сказать, что «в реализации проектов действующей программы задействовано более 300 ученых из Беларуси, России, Казахстана, Армении, Кыргызстана» [3]. А одним из основных итогов реализации упомянутой программы можно считать тот факт, что за годы ее выполнения была сформирована нормативно-методическая база инновационного сотрудничества стран СНГ, которая позволила добиться определенных результатов.

В частности, только белорусские организации в полном объеме выполнили уже четыре пилотных проекта из девяти: 1) по разработке и созданию опытно-промышленных технологий и пилотных тиражируемых технологических линий по изготовлению на основе наноалмазов особо износостойкого режущего и бурового инструмента; 2) по разработке экспертной системы реабилитации геологической среды, загрязненной нефтепродуктами, на

основе принципов самоорганизации для территорий стран СНГ; 3) по магнитоэлектрическим взаимодействиям в структурах ферромагнетик-пьезоэлектрик и их применении для создания миниатюрных датчиков магнитных полей и автономных источников электрической энергии; 4) по процессам высокоомощного воздействия концентрированных потоков энергии для формирования поверхностных слоев с аморфной, нанокристаллической и инерметаллидной структурой для изделий, используемых в водородной энергетике и промышленной экологии.

Активно участвует белорусская сторона и в разработке проекта Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств СНГ на период до 2030 года. В частности, на заседании в Санкт-Петербурге ею были представлены предложения в этот документ «о целесообразности сохранения в качестве основной практической составляющей инновационного сотрудничества государств СНГ реализации межгосударственных проектов, связанных с коммерциализацией научных разработок и освоением производства новой высокотехнологичной продукции» [4]. Кроме того, Беларусь выступает за включение в проект новой программы мероприятий, направленных на организацию цифровой трансформации экономики, формирование и развитие трансграничных инновационно-промышленных кластеров в отраслях высокотехнологичного сектора.

Литература

1. Новую редакцию концепции развития СНГ представят на саммите в Ашхабаде [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/politics/view/novuju-redaktsiju-kontseptsii-razvitiya-sng-predstavjat-na-sammite-v-ashhabade-345096-2019/>
2. В Минске создали Международный фонд инновационного развития СНГ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: http://gknt.gov.by/news/2018/v_minske_sozdali_mezhdunarodnyy_fond_innovatsionnogo_razvitiya_sng/?special_version=N
3. Проект межгоспрограммы инновационного сотрудничества в СНГ до 2030 года обсудят в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/society/view/proekt-mezhgosprogrammy-innovatsionnogo-sotrudnichestva-v-sng-do-2030-goda-obsudjat-v-sankt-peterburge-345290-2019/>
4. Проект межгоспрограммы инновационного сотрудничества в СНГ до 2030 года обсудят в мае в Туркменистане [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/society/view/proekt-mezhgosprogrammy-innovatsionnogo-sotrudnichestva-v-sng-do-2030-goda-obsudjat-v-mae-v-345804-2019/>

Залесский Б. Л.

Белорусский государственный университет

БЕЛАРУСЬ – ТУРЦИЯ: НАУКА, ТЕХНОЛОГИИ, ОБРАЗОВАНИЕ

В апреле 2019 года состоялся официальный визит в Турцию Президента Республики Беларусь А. Лукашенко, в рамках которого были определены приоритетные направления белорусско-турецкого сотрудничества в области торговли и инвестиций, реализации совместных проектов в машиностроении, сельском хозяйстве, строительстве, финансах, химической и легкой промышленности, а также намечены конкретные шаги по наращиванию контактов в сферах технологий, инноваций, образования, интенсификации взаимодействия «в области совместных научных разработок, академических программ, обмена студентами и преподавателями высших учебных заведений» [1]. О серьезности намерений сторон активно развивать взаимодействие в научно-техническом и гуманитарном направлениях свидетельствует факт подписания по итогам апрельских (2019) переговоров лидеров Беларуси и Турции ряда документов – межправительственного соглашения о сотрудничестве в сфере образования, дорожной карты развития сотрудничества между Национальной академией наук Беларуси и Научно-исследовательским советом Турции на 2019-2021 годы, меморандума о научно-техническом сотрудничестве в Антарктике между НАН Беларуси и Министерством промышленности и развития Турции.

В частности, межправительственное соглашение о сотрудничестве в сфере образования нацелено на установление и развитие прямых контактов между высшими учебными заведениями и научными организациями двух стран, чтобы студенты и специалисты из Беларуси и Турции имели возможность участвовать в мероприятиях, направленных на демонстрацию образовательного, научно-технического и инновационного потенциала своих стран. Стороны намерены предоставлять место для получения высшего и послевузовского образования в соответствующих учреждениях, информировать друг друга о

взаимном признании документов об обучении, образовании и об ученых степенях, а также создать все необходимые условия «для расширения и углубления контактов между странами по всему спектру направлений образовательной деятельности, привлечению турецких граждан на обучение в Беларуси» [2].

Если говорить о взаимодействии научных кругов двух стран, то его основу заложили соглашения о сотрудничестве, подписанные Национальной академией наук Беларуси: в 2002 году – с Турецким исследовательским советом по науке и технологиям; в 2009 году – с Турецкой академией наук. В 2016 году правительства Беларуси и Турции подписали Соглашение о сотрудничестве в области науки и технологий. Годом позже появились меморандумы: о взаимопонимании – между Национальным центром интеллектуальной собственности Республики Беларусь и Турецким агентством по патентам и товарным знакам; о сотрудничестве – между Белорусским инновационным фондом и Советом научно-технических исследований Турции. А в ноябре 2018 года состоялось первое заседание совместной Белорусско-Турецкой комиссии по сотрудничеству в области науки и технологий, в рамках которого стороны договорились «активизировать двухстороннее сотрудничество по линии субъектов инновационной структуры, в частности между технологическими парками Беларуси и турецкими научными парками» [3]. На этом же заседании комиссии было заявлено о том, что «ученые Беларуси и Турции намерены развивать сотрудничество в области полярных исследований» [4].

Принятая в апреле 2019 года дорожная карта развития сотрудничества на 2019-2021 годы призвана активизировать совместную деятельность белорусских и турецких ученых по наиболее перспективным направлениям научно-технического сотрудничества. «Это и оптика для космического наблюдения поверхности Земли, и беспилотные летательные аппараты, батареи для электромобилей и других транспортных средств, композиционные органоминеральные материалы, обогащение полезных ископаемых, использование информационных технологий для прогнозирования опасных природных явлений» [5].

Кроме того, принятая дорожная карта предусматривает организацию совместного конкурса проектов в приоритетных областях развития науки и технологий по направлениям, которые были определены в ходе совместных

семинаров: в 2018 году – в Гебзе; в 2019 году – в Минске. В частности, в марте 2019 года Государственный комитет по науке и технологиям Беларуси при поддержке Белорусского инновационного фонда и Совета по научно-технологическим исследованиям Турции объявили о проведении конкурса совместных инновационных научно-технических проектов на 2019-2020 годы с целью предоставления им «прямой финансовой поддержки на ранней стадии разработки» [6] по таким приоритетным направлениям белорусско-турецкого сотрудничества, как информационно-коммуникационные технологии, оптоэлектроника, наноматериалы, беспилотные летательные аппараты различного назначения.

Что касается дорожной карты, то в этом документе содержатся также мероприятия по развитию, совершенствованию организации и повышению эффективности совместной научно-технической деятельности и совместных работ Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований и Научно-исследовательского совета Турции.

Литература

1. Официальный визит в Турцию [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/ofitsialnyj-vizit-v-turtsiju-20884/
2. Беларусь и Турция заинтересованы в развитии контактов между вузами и научными организациями [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/society/view/belarus-i-turtsija-zainteresovany-v-razvitii-kontaktov-mezhdu-vuzami-i-nauchnymi-organizatsijami-344261-2019/>
3. Беларусь и Турция проведут конкурс совместных инновационных проектов [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: http://www.gknt.gov.by/news/2018/belarus_i_turtsiya_provedut_konkurs_sovmestnykh_innovatsionnykh_proektov/
4. Беларусь и Турция намерены развивать сотрудничество в области полярных исследований [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://belta.by/society/view/belarus-i-turtsija-namereny-razvivat-sotrudnichestvo-v-oblasti-poljarnyh-issledovaniy-324445-2018/>
5. Беларусь и Турция подписали дорожную карту научного сотрудничества до 2021 года [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/society/view/belarus-i-turtsija-podpisali-dorozhnuju-kartu-nauchnogo-sotrudnichestva-do-2021-goda-344282-2019/>
6. Беларусь и Турция объявили конкурс совместных научно-технических проектов [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/society/view/belarus-i-turtsija-objavili-konkurs-sovmestnyh-nauchno-tehnicheskikh-proektov-338588-2019/>

Залесский Б.Л.

Белорусский государственный университет

БЕЛАРУСЬ – ЧЕХИЯ:

ПЕРСПЕКТИВЫ – В ПАРТНЕРСКИХ СВЯЗЯХ РЕГИОНОВ

В апреле 2019 года в Праге состоялось 11-е заседание Белорусско-Чешской комиссии по экономическому, промышленному и научно-техническому сотрудничеству, в рамках которого стороны «договорились укреплять промышленные и научные контакты» [1]. В целом Беларусь и Чехия сегодня взаимодействуют в самых разнообразных областях – в энергетике, машиностроении, сельском хозяйстве, научно-технической и инновационной, финансовой сферах, по линии торгово-промышленных палат, а также предпринимают меры по развитию договорно-правовой базы двусторонних отношений. О многом говорит тот факт, что в 2018 году объем взаимной белорусско-чешской торговли вырос более чем на треть и составил 393 миллиона долларов. На начало 2019 года в Беларуси было зарегистрировано более ста предприятий с чешскими инвестициями, работающими в самых разных отраслях – IT-сфере, производстве средств автоматизации для транспорта, торговле, промышленности, оказывающими архитектурно-строительные услуги. При этом, по словам заместителя министра иностранных дел Чехии А. Хмеларжа, «целый ряд регионов Чехии заинтересован в установлении отношений с белорусскими регионами. Региональное сотрудничество между странами можно углублять» [2], а в качестве приоритетных направлений такого взаимодействия стороны называют промышленную кооперацию, поставки продовольствия, высокие технологии, науку и образование.

В плане углубления сотрудничества с регионами Беларуси дипломатическая миссия Чехии в нашей стране намерена в 2019 году реализовать не менее четырех крупных проектов. Три из них касаются организации деловых миссий белорусских бизнесменов и предпринимателей в Чехию для знакомства там с традициями рыбопроизводства в озерах, отраслью

пивоварения и предприятиями, которые занимаются выпуском пивоваренного оборудования, а также для изучения чешского опыта по реконструкции водоочистных сооружений. Напомним, что в 2018 году одна из чешских компаний выиграла тендер на проведение реконструкции городских очистных сооружений Бреста и уже успела положительно зарекомендовать себя в этом деле. Четвертый проект предусматривает проведение уже миссии чешских бизнесменов в Беларусь для ознакомления и налаживания деловых контактов с партнерами в Минской и Витебской областях.

В этой связи заметим, что только на территории Витебщины сегодня «работает 14 предприятий с чешским капиталом. За прошлый [2018] год товарооборот региона и Чехии вырос в 1,6 раза» [3]. А перспективы увеличения объемов сотрудничества с чешскими партнерами в Витебской области видят в увеличении количества совместных предприятий, в том числе в рыбоводстве – по разведению и переработке форели и осетровых. Что касается Минской области, то еще в 2014 году она подписала Меморандум о сотрудничестве с чешским краем Высочина. Многообещающими областями взаимодействия данных регионов являются сельское хозяйство – растениеводство и селекция, а также образование. При этом «сотрудничеству в образовательной сфере благоприятствует открытие в крае Высочина уникальной специальности для средней школы “Энергетика”, что может заинтересовать белорусскую сторону ввиду строительства ядерной электростанции» [4].

Заметим, что активно развиваются связи и между другими регионами Беларуси и Чехии. Так, в 2015 году Меморандум о сотрудничестве, направленный на развитие взаимодействия в сфере экономики, культуры и туризма, заключили Могилевская область и Устецкий край. Подписывая данный документ, стороны согласились, что у области и края «большой потенциал в реализации совместных инвестпроектов по модернизации белорусской экономики, созданию совместных производств и производственной кооперации» [5], а также по продвижению совместной продукции в страны третьего мира. Кроме того, могилевчан заинтересовал чешский опыт в сфере медицинских услуг, оздоровления и туризма в плане его использования для развития юго-восточных районов Могилевщины.

В 2016 году Меморандум о сотрудничестве подписали Гродненская область и Центрально-Чешский край. И уже в 2017 году товарооборот данного

белорусского региона с Чехией составил 14,8 миллиона долларов с долей гродненского экспорта – 7,6 миллиона долларов. «В основном это нитки синтетические, полиамиды, лесоматериалы, аммиак безводный, сварные трубы, бумага и картон» [6]. А в числе экспортеров следует назвать ОАО “Гродно Азот”, ЧТУП “Аэдрев”, ООО “Аэдрев Логистик”, ООО “Проектинвестсервис”, ОАО “Слонимский картонно-бумажный завод “Альбертин”. Кроме того, по мнению главы дипломатической миссии Чехии в Беларуси Т. Перницкого, «гродненский регион интересен чешскому бизнесу как один из лидеров в сельскохозяйственной отрасли Беларуси. Возможные сферы сотрудничества – переработка молока, производство сыров» [7].

Литература

1. Гришкевич, А. Беларусь и Чехия договорились укреплять промышленные и научные контакты / А. Гришкевич // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/politics/view/belarus-i-chehija-dogovorilis-ukrepljat-promyshlennye-i-nauchnye-kontakty-344555-2019/>
2. Чехия рассчитывает на скорейшее подписание соглашения о приоритетах партнерства между ЕС и Беларусью [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/politics/view/chehija-rasschityvaet-na-skorejshee-podpisanie-soglashenija-o-prioritetah-partnerstva-mezhdu-es-i-347265-2019/>
3. Богачева, О. Посольство Чехии в этом году реализует четыре проекта для углубления сотрудничества с Беларусью / О. Богачева // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/politics/view/posolstvo-chehii-v-etom-godu-realizuet-chetyre-proekta-dlja-uglublenija-sotrudnichestva-s-belarusju-340867-2019/>
4. Край Высочина и Минская область подписали Меморандум о сотрудничестве [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: https://www.mzv.cz/minsk/ru/x2002_05_17_4/x2014_10_01.html
5. Кулягин, С. Могилевская область и Устецкий край Чехии подписали меморандум о сотрудничестве / С. Кулягин // [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/mogilevskaja-oblast-i-ustetskij-kraj-chehii-podpisali-memorandum-o-sotrudnichestve-5040-2015/>
6. Белорусско-чешский бизнес-форум прошел в Гродно [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://region.grodno.by/special/ru/econnews-ru/view/belorusko-cheshskij-biznes-forum-proshel-v-grodno-24173-2018/>
7. Чехия заинтересована в развитии сотрудничества с регионами Беларуси в сельскохозяйственной сфере [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://belta.by/regions/view/chehija-zainteresovana-v-razvitii-sotrudnichestva-s-regionami-belarusi-v-selskohozjajstvennoj-sfere-337476-2019/>

Залесский Б. Л.

Белорусский государственный университет

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК “ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ”:

НА ПУТИ К НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ И ИНВЕСТИЦИЯМ

В июле 2019 года на базе Китайско-белорусского индустриального парка “Великий камень” пройдет Международный форум по региональному сотрудничеству и развитию в рамках инициативы “Пояс и путь”, нацеленный на привлечение новых инвестиций и инвесторов, укрепление связей международного инвестиционного сообщества, представителей бизнеса и органов власти, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности на международном уровне и закрепление статуса самой открытой и комфортной площадки для ведения бизнеса вдоль Экономического пояса нового Шелкового пути. Это будет первый региональный международный форум в рамках инициативы “Пояс и путь”, идея проведения которого «принадлежит лидерам Беларуси и Китая – они договорились о нем на встрече в Циндао. <...> Речь идет о том, чтобы пригласить на это мероприятие бизнес-круги из крупнейших стран-владельцев технологий и инвестиций» [1].

Напомним, что в июне 2018 года на заседании Совета глав государств Шанхайской организации сотрудничества, состоявшемся в китайском городе Циндао, отмечалось, что в рамках плана совместных действий в Беларуси уже сделан первый шаг по стыковке национальных стратегий развития, а также по сопряжению Евразийского экономического союза с инициативой “Пояса и пути”. В нашей стране выявлению новых точек соприкосновения и расширения направлений сотрудничества «в полной мере соответствует реализация проекта Китайско-белорусского индустриального парка “Великий камень”. За ним не зря закрепилось название “жемчужина Шелкового пути”» [2]. А в апреле 2019 года лидеры Беларуси и Китая поставили свои подписи под концепцией проведения Форума по региональному сотрудничеству и развитию в рамках инициативы “Пояс и путь”.

Факты свидетельствуют о том, что этап строительства инфраструктуры, выстраивания условий, создания каких-то нормативных документов в Китайско-белорусском индустриальном парке уже позади. И сегодня «успех проекта зависит в первую очередь от наших резидентов» [3]. На начало мая 2019 года в “Великом камне” было зарегистрировано 44 резидента. Важно, что в их числе – не только компании из Китая и Беларуси, но есть также инвесторы и производители из Австрии, Германии, Израиля, Литвы, России, Соединенных Штатов Америки. Их деятельность иллюстрирует тот факт, что “Великий камень” – это уже «не только или даже не столько производственная зона, это прежде всего своеобразный и уникальный инкубатор передовых идей о том, как может быть обеспечена синергия между задачами организации эффективного производственного процесса с развитием устойчивой, экологически безопасной и социально эффективной урбанистической среды» [4]. В перспективе он может стать прообразом промышленно-логистических городских центров нового типа, которые могут сделать сеть “Пояса и пути” действительно устойчивой и эффективной.

Еще одна характерная деталь Китайско-белорусского индустриального парка заключается в том, что 28 резидентов “Великого камня” уже либо начали выпуск своей продукции, либо находятся в фазе активного строительства. В числе резидентов, уже освоивших производство, – ООО “МАЗ-Вейчай”, а также ООО “Чэнду Синьдзу Шелковый Путь Развитие”, которое открыло завод по выпуску суперконденсаторов. В 2019 году должен приступить к выпуску волоконных лазеров американский производитель IPG Photonics компании RuchTech. Всего же до конца года здесь ожидается запуск в эксплуатацию еще около десяти производств. В целом же «после ввода в работу предприятий, которые уже разместились на территории, будет создано более 4 тыс. высокопроизводительных рабочих мест» [5]. А в числе новых резидентов “Великого камня” в скором времени могут появиться белорусская, швейцарская и китайская компании. Резидент из Беларуси должен прийти с новыми технологиями и материалами в области упаковки. Швейцарский проект связан с софтверными продуктами, хранением и обработкой больших объемов данных. Китайская компания представит большой проект в области автокомпонентов. В целом же «в планах парка на этот [2019] год увеличение числа резидентов до 60» [6].

Еще один знаковый проект, речь о котором пойдет на предстоящем Международном форуме по региональному сотрудничеству и развитию в рамках инициативы “Пояс и путь”, – промышленно-логистический комплекс “Бремино-Орша”, где инвесторам также предоставляются льготы и преференции. И где уже делаются первые шаги по его развитию. В частности, в мае 2019 года ООО “Бремино Групп” и китайская компания Shaanxi Zhongqiao Silk Road Technology Development Co., Ltd договорились, что в соответствии с соглашением о всеобъемлющем стратегическом сотрудничестве создадут в особой экономической зоне “Бремино-Орша” международный городок строительных материалов. При этом «инвестирование на первом этапе, который рассчитан на три года, составит около \$100 млн» [7]. И, судя по всему, это – не единственный проект, который китайская компания готова реализовать в Беларуси.

Литература

1. Матвеев, В. Итоги визита белорусской делегации в Китай: новые договоренности в торговле и курс на прямые инвестиции / В. Матвеев // [Электронный ресурс]. 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/itogi-vizita-belorussoj-delegatsii-v-kitaj-novye-dogovorennosti-v-torgovle-i-kurs-na-prjamyje-345691-2019/>
2. Заседание Совета глав государств Шанхайской организации сотрудничества [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/zasedanie-soveta-glav-gosudarstv-shanxajskoj-organizatsii-sotrudnichestva-18898/
3. Крутой, Д. Успех Китайско-белорусского индустриального парка сегодня зависит от его резидентов / Д. Крутой // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/opinions/view/uspeh-kitajsko-belorusskogo-industrialnogo-parka-segodnja-zavisit-ot-ego-rezidentov-6857/>
4. Дапкюнас, А. Беларусь намерена усилить свою роль в развитии трансевропейской экономической сопряженности / А. Дапкюнас // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/interview/view/belarus-namerena-usilit-svoju-rol-v-razvitii-transjevrazijskoj-ekonomicheskoi-soprjazhennosti-6823/>
5. Число резидентов “Великого камня” в ближайшие годы может вырасти вдвое [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/society/view/chislo-rezidentov-velikogo-kamnja-v-blizhajshie-gody-mozhet-vyrasti-vdvoe-343201-2019/>
6. Лисатович, Т. Форум по региональному сотрудничеству поможет привлечь новых инвесторов в “Великий камень” – Ярошенко // Т. Лисатович // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://belta.by/economics/view/forum-po-regionalnomu-sotrudnichestvu-pomozhet-privlech-novyh-investorov-v-velikij-kamen-jaroshenko-347184-2019/>
7. Международный городок стройматериалов появится в особой экономической зоне “Бремино-Орша” [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/mezhdunarodnyj-gorodok-strojmaterialov-pojavitsja-v-osoboj-ekonomicheskoi-zone-bremino-orsha-346313-2019/>

Regionální ekonomika

Куатбеков Ж.А., Умирзакова Н.Т., Жылысбек Ж.

Таразский инновационно-гуманитарный университет

УПРАВЛЕНИЕ И АНАЛИЗ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

Эффективность, рациональность и полнота использования ресурсного потенциала территории является важнейшим индикатором качества управления региональным развитием. Это обусловлено тем, что социально-экономическое развитие региона во многом зависит от величины и эффективности использования его ресурсного потенциала. Имеющиеся в каждом субъекте России ресурсы, их несопоставимость и многообразие, затрудняют исследование взаимосвязи между наличием ресурсов в регионе и результатами его экономического развития. На наш взгляд, важно не только определить наличие определенных ресурсов, их специфические характеристики, качество, но и место и роль территории в общей системе национального хозяйства.

В экономической литературе под ресурсами понимаются источники, условия, предпосылки и возможности, реализуемые при существующих технологиях и социально-экономических отношениях, с помощью которых можно получить материальные и нематериальные блага [1.].

Под ресурсами можно также понимать факторы производства, продукцию и услуги непромышленного характера, предназначенные для личного потребления, используемые для достижения определенной цели.

С этой точки зрения, необходимо рассмотреть более подробно понимание факторов производства в рамках марксистской и маржиналистской теорий.

Согласно марксистской теории, факторы производства делятся на две группы: личный фактор производства и вещественный фактор. Личный фактор представляет собой рабочую силу, задействованную в процессе производства. В качестве вещественного фактора выступают средства производства (основные и оборотные фонды). Марксистская теория в качестве факторов производства выделяет рабочую силу, предмет труда и средства труда. Организация

производства предполагает согласованное функционирование этих факторов [2.].

Труд представляет собой интеллектуальную и физическую деятельность человека, направленную на изготовление материальных благ и оказание услуг. В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются интеллектуальные, профессиональные, физические, психические и другие способности человека, используемые людьми в процессе хозяйственной деятельности с целью произвести полезный результат.

Капитал выступает в виде производственных фондов, используемых для производства товаров и услуг. Он может рассматриваться в виде денежного, производительного, ссудного, фиктивного капитала.

Предпринимательские способности – набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих предпринимателю находить и использовать оптимальное сочетание факторов производства и идти на допустимый, оправданный риск [3.].

Таким образом, факторы производства одновременно являются и ресурсами. В ходе исследования нам необходимо оценить не каждый ресурс отдельно, а ресурсы в совокупности. На наш взгляд, понятие ресурсов тесно связано с понятием потенциала, при этом ресурсы являются его основой. Рассмотрим подходы к определению термина «потенциал».

Термин «потенциал» происходит от латинского слова и означает «сила». В «Большой Советской Энциклопедии» приводится следующее определение потенциала: «... средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [Словари и энциклопедии. Электронный ресурс]. Иными словами, под потенциалом понимают совокупность резервов, ресурсов, возможностей, средств в какой-либо области, сфере, необходимых для достижения определенной цели.

По мнению Л.Н. Гановичевой ресурсный потенциал можно разделить по источнику возникновения на:

ресурсно-материальный, связанный с территориальными возможностями и ретроспективными результатами экономической деятельности;

человеческий потенциал, являющийся совокупным результатом социального и экономического развития региона;

организационный потенциал, определяемый возможностью региона в генерации и привлечении финансов и информации инновационного характера .

По нашему мнению, ресурсный потенциал можно рассматривать в территориальном и отраслевом аспектах.

В рамках территориального аспекта выделим следующие уровни ресурсного потенциала:

1. Ресурсный потенциал отдельного субъекта экономики.
2. Ресурсный потенциал региона.
3. Ресурсный потенциал страны.

В рамках отраслевого аспекта ресурсный потенциал подразделяется на виды в зависимости от отрасли экономической деятельности. Таким образом, ресурсный потенциал является сложной системой различных видов ресурсов, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости. Ресурсный потенциал предусматривает возможность взаимозаменяемости ресурсов, что создает условия вариативности использования различных их видов и элементов для достижения конечного результата.

Поэтому все составляющие ресурсного потенциала объединены и подчинены одной общей цели. Ресурсный потенциал включает в себя несколько элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей, содержащих, в свою очередь, несколько более мелких составляющих. Рассмотрим виды ресурсного потенциала по содержанию:

1. Природно-ресурсный потенциал в значительной степени определяет структуру экономики региона. Природные ресурсы не всегда имеют непосредственную количественную оценку, но через реализацию таких своих компонентов, как качество земли, наличие источников энергии, географическое положение, запасы полезных ископаемых, оказывают влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности региона [Там же]. На наш взгляд, природно-ресурсный потенциал региона складывается из залежей полезных

ископаемых, поверхностных и подземных вод, охотничьих, рыбных, лесных и земельных ресурсов.

2. Трудовые ресурсы представляют собой совокупность демографических, социальных и духовных характеристик экономически активного населения, которые реализуются в условиях достигнутого в регионе уровня развития производительных сил и производственных отношений. Трудовой потенциал определяется уровнем квалификации, образования, структурой работников по профессиям, их занятостью в разрезе отраслей и сфер хозяйства, форм собственности, специальностей и т.п. Основными характеристиками трудового потенциала являются: численность трудоспособного населения, возраст, физические возможности, имеющиеся знания и профессионально-квалификационные навыки, производительность труда.

3. Материально-технические ресурсы имеют конкретную денежную оценку и функционируют в следующих формах: основной и оборотный капитал, фонды обращения и оборотные фонды. Полагаем, что для характеристики данного вида ресурсов наиболее значимым является показатель основных фондов предприятий, который характеризует общие потенциальные возможности региона [Там же].

4. Информационно-инновационный потенциал определяется совокупностью информационных ресурсов, которые обеспечивают прямые и обратные связи между элементами региональной системы через обмен, распределение и распространение соответствующей информации, совокупностью всех видов ресурсов и условий обеспечения практического освоения результатов научных исследований и разработок.

5. Финансово-экономический потенциал – все финансовые ресурсы и возможности региона, которые можно привлечь к решению его социально-экономических проблем для достижения сбалансированного развития.

Таким образом, успешность функционирования и развития территорий в значительной мере определяется наделенностью ресурсами, их структурой, скоростью обновления, эффективностью использования, уровнем развитости и специализированности. Считаем, что имеющийся ресурсный потенциал региона в значительной степени определяет возможности, направления и эффективность регионального развития, в том числе и в сфере импортозамещения.

Список использованной литературы:

1. Гановичева Л.Н. Формирование региональной политики использования и развития ресурсного потенциала [Текст]: автореф. дис. . канд. экон. наук / Л.Н. Гановичева. – Улан-Удэ, 2009.
2. Маркс К. Капитал [Текст] / К. Маркс. - М., 1977.
3. Кураков Н.Т., Яковлев Г.Е. Курс экономической теории [Текст] / Н.Т. Кураков, Г.Е. Яковлев. – Чебоксары, 2003
4. Мезенцева Е.В. Импортзамещение как фактор развития производственного потенциала региона [Текст] / Е.В. Мезенцева // Известия Юго-Западного Государственного университета. - 2016. - 3(66) . - С. 102-111.
5. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. - М., 2007.
6. Мерзликина Г.С., Пшеничников И.В. Формирование потенциала промышленного импортзамещения региона в условиях кризиса [Текст] / Г.С. Мерзликина, И.В. Пшеничников // Известия ВолГТУ. - 2015. - №15 (179). - С. 80-84.

Státní nařízení hospodářství

Сопільняк І.С.

Аспірант кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Уманський національний університет садівництва, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

За останнє десятиліття спостерігається все більша зацікавленість населення культурою здорового харчування. Органічна продукція, завдяки особливим характеристикам, задовольняє потреби споживачів в якісних, безпечних і корисних продуктах харчування.

Масовий збут органічної продукції через традиційну мережу роздрібною торгівлі на вітчизняному ринку поки що неможливий через недостатній її асортимент, короткий термін зберігання продуктів, невеликі партії виробництва і продажу та нерозвинену логістику [1]. Тому, інноваційним можна вважати спосіб реалізації органічної продукції для держави в рамках програми «державні зелені закупівлі». Вони є частиною спеціальних програм, що ефективно реалізуються в провідних країнах світу. При цьому перевага, як правило, надається місцевим товаровиробникам, що хоч і є відступом від декларованих неоліберальних моделей економіки, але цілком укладається у практику активного використання інструментарію економічного протекціонізму [2]. У багатьох країнах світу впроваджуються державні програми, що передбачають використання органічних продуктів в меню закладів громадського харчування.

Поняття «зелених» державних закупівель визначено у Повідомленні Європейської Комісії (СОМ (2008) 400) як «процес, за допомогою якого влада прагне закуповувати товари, роботи та послуги зі зниженим впливом на навколишнє природне середовище протягом усього їхнього життєвого циклу порівняно з товарами, послугами та роботами з аналогічним функціональним призначенням, що могли б бути закуплені» [3].

В Європейському Союзі «зелені» закупівлі регулюються Директивами ЄС із закупівель, визначають детальну процедуру та основні вимоги стосовно

процедури оголошення тендерів, уточнюють фундаментальні принципи щодо екологічних і соціальних критеріїв у державних закупівлях [4, с.24]. В Україні принципи державних закупівель визначені у Статтях 3 та 5 Закону України «Про здійснення державних закупівель» [5].

Проведення державних закупівель відбувається поетапно [1]:

1. Формування програми – створення переліку пріоритетних державних програм соціального забезпечення та розвитку із орієнтацією на програмно-цільовий метод складання бюджету, який повноцінно дає змогу впровадити механізми державного фінансового контролю щодо взаємоузгодженості бюджетного кошторису та пріоритетних програм.

2. Планування – створення системи планів закупівель на основі прогнозних показників витрат, що характеризують потреби держави (вимагає здійснення контролю за правильністю визначення предметів та обсягів закупівель у співвідношенні до запланованих державних фінансових ресурсів).

3. Безпосереднє проведення закупівель – незалежно від обраного виду процедури закупівлі забезпечується рівноправність доступу потенційних учасників до торгів, встановлення об'єктивних та обґрунтованих критеріїв відбору, дотримання законодавства з питань закупівель у ході їх процесу, забезпечення його гласності.

4. Облік, моніторинг аналіз – реалізація інформаційно-аналітичної функції державного фінансового контролю у сфері державних закупівель (оскільки належне документування процедур, оформлення договірних відносин є підставою для проведення безперервного моніторингу здійснення процедур закупівель, стану виконання договорів та аналізу відхилень від показників, установлених у них).

Варто зауважити, що ринок громадського харчування відрізняється від роздрібного ринку. Існує багато перешкод, що полягають у пошуку нових постачальників органічних продуктів з відповідними характеристиками, встановленні надійних поставок в необхідних обсягах. За відсутності чітко визначених директив, щодо постачання органічної продукції за державним замовленням, виникає необхідність з'ясувати, яким чином органічні продукти можуть вписуватися в угоди про закупівлю.

З огляду на існуючий світовий досвід та потенціал вітчизняного ринку органічних продуктів, державні закупівлі це – перспективний та важливий канал збуту, що сприяє підвищенню попиту та формує повноцінне конкурентне середовище. Такий вид закупівель дозволяє запровадити більш високі стандарти якості, при цьому зменшуючи негативний вплив на навколишнє середовище, стимулюючи появу нових органічних виробників та продуктів, створюючи конкуренцію між ними та сприяє ефективному використанню бюджетних коштів.

Література:

1. Шпак Г. М. Органічна продукція, як вектор розвитку торговельного підприємництва. URL: // http://pca.com.ua/trade_entrepreneurs/1712/
2. Пенькова О.Г. Трансформація функцій держави в умовах глобалізації/ Формування ринкових відносин в Україні: збірник наук. праць. 2008. №1(80). С. 3-9.
3. Потапенко В. Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» : монографія / за наук. ред. д. е. н., проф. Є. В. Хлобистова. К. : НІСД, 2012. 360 с.
4. Сливка Т.О. *Формування та визначення етично-екологічних критеріїв державних закупівель*/ Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку. Матер. міжн. наук.-практ. конф. (м. Харків, 23-24 травня 2014 року). Харків: Видавничий дім «Гельветика», 2014. 120 с.
5. 11. Закон України «Про здійснення державних закупівель». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>.

Banky a bankovní systém

Калиакперова_Е.Н.

Магистрант 2 курса специальность «Финансы»

Казахстанская инновационная академия

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Успешное развитие и эффективное функционирование коммерческого банка невозможно обеспечить без детально проработанной и экономически обоснованной депозитной политики, учитывающей особенности деятельности самой кредитной организации и ее клиентов, выбранные приоритеты дальнейшего роста и улучшения качественных показателей деятельности банка, социально-экономические условия, в которых осуществляется банковская деятельность.

Прежде чем раскрывать содержание понятия «депозитная политика коммерческого банка», необходимо рассмотреть как его составляющие части понятия «депозит», «депозитные операции» и «политика».

Депозит является базовой составляющей дефиниции «депозитная политика» - то, ради чего банк осуществляет депозитную деятельность и посредством появления которого возможен депозитный процесс, т. е. последовательно осуществляемые действия персоналом банка по привлечению денежных средств на депозитные счета.

Термин «депозит» происходит от латинского слова *depsitum*, что в переводе означает вещь, отданная на хранение. В словаре экономических терминов депозит рассматривается очень широко, как:

- 1) денежные вклады в банки (банковские депозиты);
- 2) ценные бумаги и денежные средства, передаваемые на хранение в кредитное учреждение;
- 3) взносы денежных средств в различные учреждения, производимые в качестве платежей, для обеспечения требуемой оплаты;

4) записи в банковских книгах, содержащие или подтверждающие требования клиентов к банку. [1]

Депозит - это денежные средства, переданные юридическими и физическими лицами в национальной и иностранной валюте банку во временное пользование, с сохранением права вкладчиков по распоряжению ими в соответствии с режимом счета и банковским законодательством, по которым банк принимает на себя обязательства по возврату и уплате предусмотренных договором процентов.

Данное определение депозита позволяет говорить о депозитной политике в увязке с потребностями клиентов банка и формированием структуры депозитной базы с позиции необходимого соотношения депозитов разных видов.

В современных условиях для эффективного функционирования, развития и достижения своих целей каждый коммерческий банк должен разработать собственную депозитную политику, то есть стратегию практического управления. Как известно, привлечение денежных ресурсов и их последующее размещение являются основными формами деятельности коммерческого банка.

Сформированный на платной основе фонд средств используется для вложения в активные инструменты. Пассивные операции, таким образом, носят первичный характер по отношению к большей части банковских операций, направленных на получение доходов. В этой связи привлеченные средства должны рассматриваться как самостоятельный объект политики.

Таким образом, управление привлеченными средствами является важной составляющей деловой политики банка. Однако вопросы, связанные с исследованием теоретических основ этой сферы деятельности, в научной литературе разработаны недостаточно. Особенно это касается понятия депозитной политики коммерческого банка как составляющего элемента стратегии управления пассивами.

К определению сущности депозитной политики банка нельзя подойти однозначно, так как она изменяется в зависимости от её субъекта. Депозитная политика представляет собой стратегию и тактику коммерческого банка по привлечению денежных средств клиентов на возвратной основе.

Депозитная политика банка должна включать:

- разработку стратегии для осуществления деятельности банка по привлечению денежных средств во вклады, основанную на всестороннем исследовании рынка, то есть анализ окружающей финансовой среды, места и роли банка в сфере привлечения средств, диагностика и прогнозирование;

- формирование тактики коммерческого банка по разработке, предложению и продвижению новых банковских депозитных продуктов для клиентов (в области товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики);

- реализацию разработанной стратегии и тактики;

- контроль реализации политики и её эффективности;

- мониторинг деятельности коммерческого банка по привлечению денежных средств.

Основным документом, регламентирующим в коммерческих банках процесс привлечения временно свободных средств предприятий, организаций и населения на счета в банк различного рода депозиты (вклады), является депозитная политика банка. Это документ, который разрабатывается каждым банком самостоятельно на основе стратегического плана банка, анализа структуры, состояния и динамики ресурсной базы банка и исходя из перспектив ее развития.

Рассматривая сущность депозитной политики коммерческих банков, необходимо затронуть такие вопросы, как: субъекты и объекты депозитной политики, принципы ее формирования, а также границы депозитной политики.

В состав субъектов депозитной политики коммерческого банка включены клиенты банка, коммерческие банки и государственные учреждения. К объектам депозитной политики отнесены привлеченные средства банка и дополнительные услуги банка (комплексное обслуживание).

Одним из важных вопросов теоретической части работы является вопрос о границах депозитной политики коммерческого банка, под которыми понимается определенный допустимый предел аккумуляции банком временно свободных денежных средств юридических и физических лиц.

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики в целом, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей цене.

Анализ состояния различных видов депозитов, проведенный зарубежными исследователями, показал, что наибольшей стабильностью обладают депозиты до востребования.

Этот вид депозитов не зависит от уровня процентной ставки. Его принадлежность к тому или иному банку в большей мере обусловлена такими факторами, как: качество и быстрота обслуживания; надежность банка; разнообразие услуг, предлагаемых вкладчикам; близость расположения банка от клиента. Меньшей стабильностью, по данным обследования зарубежных исследователей, обладают остатки срочных и сберегательных депозитов.

Для осуществления практической деятельности по привлечению средств банки разрабатывают Положения по депозитным (вкладным) операциям (отдельно по вкладам физических лиц и по депозитам юридических лиц), в которых оговариваются: правила и условия приема депозитов (вкладов); правовой статус субъектов договорных отношений; порядок заключения договора банковского вклада; его содержание; способы приема и выдачи вклада (депозита); перечень документации, необходимой для открытия и пользования вкладом (депозитом), и требования, предъявляемые к ним; права вкладчиков и обязанность банка; способы начисления и выплаты процентов по вкладам (депозитам).

Объемы привлекаемых банком средств в депозиты (вклады) находятся в зависимости от состояния спроса и предложения на денежные ресурсы, дефицита или избытка средств у банка, состояния рынка депозитов.

С целью привлечения средств хозяйствующих субъектов и граждан в свой оборот банки разрабатывают и осуществляют целый комплекс мероприятий. Так, прежде всего важным средством конкурентной борьбы между банками за привлечение ресурсов является процентная политика, ибо величина дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к помещению клиентами своих временно свободных средств во вклады (депозиты).

При установлении размера процентной ставки по срочным вкладам (депозитам) определяющим фактором является срок, на который размещаются средства: чем больше срок, тем выше уровень процента. Не менее важным фактором является сумма вклада, и, следовательно, чем больше сумма вклада и дольше срок его хранения, тем, как правило, выше по нему процентная ставка. Существенным моментом является и частота выплаты дохода по вкладам (депозитам). Ставка процента по вкладу находится в обратной зависимости от частоты выплаты дохода, т. е. чем реже они осуществляются, тем выше уровень устанавливаемой банком процентной ставки по вкладу (депозиту).

Традиционным видом исчисления дохода являются простые проценты, когда в качестве базы для расчета используется фактический остаток вклада, и, исходя из предусмотренной договором ставки процента, с установленной периодичностью происходят расчет и выплата дохода по вкладу. Другим видом расчета дохода являются сложные проценты (начисление процента на процент).

Банки Казахстана устанавливает для банков и контролирует соблюдение ими определенных ограничений на размеры привлечения средств. В соответствии с последними указаниями Банка Казахстана устанавливается порядок определения величин остатков по счетам до востребования и срочным счетам физических и юридических лиц (за исключением кредитных организаций) для их включения в расчет (исключения из расчета) нормативов мгновенной (Н2), текущей (Н3) и долгосрочной ликвидности (Н4) банка.

Предлагаемый Указанием подход реализует используемый в международной практике способ оценки рисков банковской ликвидности с учетом так называемых "поведенческих" корректировок.

Следует отметить, что не вся сумма привлеченных банком средств своих клиентов может выступать в качестве ресурсов для осуществления им активных операций. Часть привлеченных средств в размерах, установленных Советом директоров Банка Казахстана, подлежит обязательному депонированию на отдельном счете в Банке Казахстана [2].

Банк Казахстана образует обязательный резервный фонд кредитно-банковской системы государства. Он может использоваться для оказания кредитной помощи коммерческим банкам со стороны Банка Казахстана в различных вариантах, для расчетов с вкладчиками и кредиторами в случае банкротства кредитной организации.

Нормы обязательных резервов устанавливаются Банком Казахстана на определенный период времени и могут периодически пересматриваться, но они не могут превышать 20% обязательств кредитной организации.

В связи с этим можно выделить следующие направления депозитной политики коммерческого банка:

- анализ депозитного рынка;
- определение целевых рынков для минимизации депозитного риска;
- минимизация расходов в процессе привлечения средств;
- оптимизация управления депозитным и кредитным портфелем;
- поддержание ликвидности банка и повышение его устойчивости.

Список использованной литературы

- 1 Балабанов И.Т., Банки и банковское дело. – Питер, 2000г.
- 2 Иванов А. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт. М.: Финансы и статистика, 2002
- 3 Васильев А.В., Герасимова Е.Б., Тишина Л.С. Мониторинг качества банковских услуг – Тамбов, ИздательствоТГТУ, 2004
- 4 Жукова Е.Ф., Банки и банковские операции. – М.: Банки и биржи – Юнити, 1997г.

Поляруш_О._В.

Вінницький національний технічний університет, Україна

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СПРАВІ

В рамках стратегії інноваційного розвитку більшість банків регулярно розробляють нові технології, продукти та процеси, і, звичайно ж, обов'язково вдосконалюють існуючі. Велика кількість успішних банків України останні роки ведуть боротьбу за отримання довіри клієнтів, взявши за основу впровадження передових технологій в сферу обслуговування, що дає змогу їм знизити витрати та отримати більш високий прибуток.

Технологічні інновації дозволяють конкуруючим банкам не лише успішно боротись за клієнтів, а й значно модернізувати характер та шляхи взаємодії з клієнтами. Такими технологіями, в першу чергу, виступають канали різних форм дистанційного банківського обслуговування. Варто зазначити, що на сьогоднішній день відсутні однозначні визначення дистанційного банківського обслуговування [3, с. 26] .

Щодо можливих перспективних напрямлень на базі високих технологій в банківській сфері, то ними можуть бути:

ІТ-проекти, пов'язані з відстеженням якості послуг «очима клієнтів»;

індивідуальний підхід до кожного клієнта;

делегування функцій щодо забезпечення технічної підтримки та оновлення програмного забезпечення в системі Інтернет-обслуговування спеціалізованим компаніям;

перехід на «хмарні» технології в цілях забезпечення кращої якості банківських логістичних систем тощо.

Також можна сказати про функціональність електронних каналів, про банківські додатки в системі он-лайн, де вже наявний великий простір для еволюції. В якості прикладу можна привести еволюцію додатків, пов'язаних зі створення графіків та діаграм, наприклад, з приводу руху грошей на рахунку. Розглянемо детальніше «хмарні» технології, які, на думку експертів, мають місце в майбутньому [1, с. 21] .

Останнім часом віртуальні «хмари» стали нововведенням, яке активно просувається в сфері автоматизації та віртуалізації ІТ-процесів. Хмарні розрахунки являють собою результат еволюції інформаційних технологій в бізнесі. Банки проявляють більший інтерес до «хмарних» технологій. Але все ж, основною перешкодою у використанні такої «хмари» в банківській сфері залишається питання безпеки.

Принцип роботи «хмарних» технологій простий. Він розуміється на тому, що замість придбання та встановлення власних серверів для запуску додатків можна брати в оренду сервери, наприклад, у таких великих компаніях як: Microsoft, Google, Amazon та інших. Для запуску додатків через мережу Інтернет здійснюється управління та контроль за серверами і при цьому користувач платить лише за користування ними для обробки та зберігання інформації.

На сучасному етапі у фінансовому секторі отримали розвиток як приватні «хмари», так і публічні. Приватна «хмара» являє собою певну віртуальну внутрішню корпоративну інфраструктуру, яка повинна бути поширена ще й на багато користувачів. Публічна «хмара» використовується хмарним провайдером для представлення зовнішнім замовникам сервісів хмарної інфраструктури, тобто для користування великого кола осіб.

Для розвитку внутрішньої інфраструктури та логістики великі та середні банки, які мають мережу філіалів, останнім часом більше зосереджують свою увагу на користуванні хмарних технологій. В банківській сфері найбільш затребуваними є приватні «хмари», адже використання публічних пов'язано з ризиком витоку конфіденційної інформації [2, с. 118].

На даному етапі банк не має великої довіри до цих послуг з точки зору безпеки та довіри. З одного боку існує необхідність нерозголошення банком яких-небудь даних, щоб уникнути потрапляння їх до конкурентів. З іншого боку, банки повинні враховувати регуляторно-біржові вимоги, коли регулятори повинні не розголошувати і не надавати доступ до інформації та передачу даних поза банком. Ще однією причиною можуть бути жорсткі вимоги по термінам доставки інформації.

Наразі у експертів в області хмарних технологій немає однозначної відповіді щодо прогнозу на їх перспективу, або ж навпаки, на їх ретроспективу. Однозначно можна сказати наступне, що, незважаючи на певний перелік недоліків, хмарні технології дають можливість банкам більш мобільно та

ефективно реалізовувати «пілотні» проекти та оцінювати ризики нових продуктів [3, с. 38].

Отже, на сьогоднішній день не всі банки приділяють увагу розробці продуманої ІТ-стратегії та впровадження нових ІТ-проектів. Але, тим не менш, в умовах жорсткої банківської конкуренції без цього обійтись важко. Сучасні умови потребують від банку прискорену реакцію на ситуацію, що міняється, де якість обслуговування являється фактично найголовнішим критерієм успішності функціонування банку. Не дивлячись на те, що для клієнта цінові умови є найважливішими, банки з високим рівнем якості обслуговування, з вибудованими процесами своєї діяльності та з широким використанням інформаційних технологій будуть займати лідируючі позиції в банківському бізнесі.

Список використаної літератури

1. Кир'янов М.В. Дистанційне банківське обслуговування: Монографія / М.В. Кир'янов – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014 – С. 13-22.
2. Козадаєв А.С. Інформаційна система для інтерактивного програмно-методичного супроводу навчального процесу / А.С. Козадаєв, І. М. Чмутова, І. О. Губарева – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2015. – 250 с.
3. Коротаєва Н.В. Електронні гроші: сутність, функції та роль в економіці / Н.В. Коротаєва // Науковий вісник. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Одеса: ОДЕУ, 2015. – Вип. № 15 (52). – С. 23-30.

Finanční vztahy

Бекебаева_М.О., Иманбек_М. Қ, Әнәпия_М.С._

Университет «Мирас», г.Шымкент, Республика Казахстан

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОЦЕНКИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Оценка кредитного потенциала - перспективная задача финансовой науки и отечественной статистики. Необходимость определения потенциальных возможностей кредита на данном этапе подтверждается участием банковского сектора в программах выхода из кризиса. Без реальной оценки кредитного потенциала и его рационального применения ни одна программа выхода из кризиса не может считаться обоснованной; важностью оценки способностей каждого кредита удовлетворять потребности населения в финансовых услугах; нахождением скрытых, не участвующих в процессах капитализации, финансовых ресурсов и путей их реализации.

Развитие рыночной экономики способствует все большему развитию кредитной системы. Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление фермерских хозяйств, предприятий малого бизнеса, внедрение предпринимательской деятельности на внутригосударственном и внешнем экономическом пространстве. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, следовательно, концентрации производства.

Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а, следовательно, концентрации производства. Он может сыграть заметную роль и в осуществлении программы приватизации государственной и муниципальной собственности на основе акционирования предприятий. Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса. Регулируя доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, предоставляя правительственные гарантии и льготы, государство ориентирует банки на

преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует задачам осуществления общенациональных программ социально-экономического развития.

Банковская деятельность является одним из важнейших и наиболее характерных индикаторов состояния финансовой системы, движения денежных потоков, уровня качества расчетных операций, степени защищенности интересов вкладчиков, устойчивости финансового рынка. Ее анализ показывает, что впервые за последнее время выросли объемы кредитования реального сектора экономики.

Банковские инвестиции, свободные денежные ресурсы направляются не только в предпринимательские сферы, но и в промышленность, строительство и сельское хозяйство. Определение и анализ кредитного потенциала в условиях кризисного состояния экономики и, в частности, банковской системы, необходимы с целью контроля за рациональностью его использования, выявления неиспользуемых резервов и потерь, которые, по мнению отечественных и зарубежных специалистов, весьма значительны. Без выявления и устранения этих потерь сложно решить проблему стабилизации рынка финансовых инструментов. Наиболее трудным и важным моментом управления кредитным потенциалом является планирование качества кредитных продуктов, т.е. результатов реализации кредитного потенциала: определение его признаков, конкретизация требований к качеству и формулирование стандартов качества. Кредитный механизм включает также все аспекты ссудной, инвестиционной, учредительской, посреднической, консультативной,

аккумуляционной, перераспределительной деятельности кредитной системы в лице ее институтов. Кредитная система играет важнейшую роль в поддержании высокой нормы народнохозяйственного накопления, что характерно для большинства промышленно развитых стран. Он занимает важное место в разрешении проблемы реализации товаров и услуг.

Острая конкуренция в банковском деле ведет к вытеснению мелких кредитных учреждений. Основной формой ликвидации самостоятельных мелких банков становится приобретение одним банком акций другого банка и превращение его в свой филиал. С помощью расширения филиальной сети банки привлекают новую клиентуру и капиталы. Конкуренция в банковском деле выходит на международный уровень. Усиливается проникновение на казахстанский финансовый рынок иностранных банков путем открытия их филиалов и представительств, создание банков с участием иностранного капитала. Главный

отличительный признак потребительского кредита -целевая форма кредитования физических лиц. В роли кредитора могут выступать как специализированные кредитные организации, так и любые юридические лица, осуществляющие реализацию товаров или услуг.

Роль потребительского кредита в экономике определяется его функциями перераспределения капитала между отраслями хозяйства, что способствует образованию средней нормы прибыли, стимулированием эффективности труда, расширением рынка сбыта товаров, ускорением процесса реализации товаров и получения прибыли, процесса накопления и концентрации капитала. В практике западных банков проводится разграничение между деловыми (коммерческими) ссудами и персональными кредитами. Этим категориям соответствуют различные виды кредитных соглашений, определяющих условия предоставления займа, его погашения и так далее. Через различные формы потребительского кредита обслуживается всё возрастающая доля розничного товарооборота. В числе банковских услуг важное место принадлежит кредитным карточкам. Кредитная карточка дает возможность клиенту банка не только получать кредит, наличные деньги или оплачивать покупки. Предусмотрен и ряд других услуг, среди которых, например, льготы при покупке авиабилетов, страхование от несчастных случаев во время путешествий, оплата разного рода задолженности в случае болезни или потери работы, юридическая помощь. В зависимости от вида карточки одни услуги являются неотъемлемой частью кредитной карточки, другие предоставляются как дополнительные за определенную плату. Соответственно можно сделать заключение, что кредитование населения в развитых зарубежных странах носит развитый и массовый порядок, более 50% всех кредитов. И по срокам от одного года, до тридцати лет. По суммам не ограничено в зависимости от платежеспособности клиента.

В РК к потребительским ссудам относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и прочие. В отличие от казахстанской трактовки потребительские ссуды в западной банковской практике определяют несколько иначе, а именно: потребительскими называют ссуды, предоставляемые частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг. Говоря о перспективах расширения кредитных операций в части работы с населением необходимо, по всей видимости, принять более гибкую политику в отношении клиента, как в общих вопросах кредитования,

так и в узких (схема погасительных платежей), так как, не смотря на значительное количество заявок на получение кредита, многие из предложений оказываются нереализованными по причине не оперативности. Либо излишней жесткости условий банка к потенциальному заемщику или к виду обеспечения. Идеальным вариантом могло служить нахождение той категории заемщиков, которые удовлетворяли бы всему спектру требований банка и одновременно привлекали бы максимально возможное количество кредитных ресурсов, предлагаемых банком. Но в современных условиях необходимы новые подходы к кредитованию. Иначе, не смотря на рост суммы кредитов, предоставленных населению, планируемое увеличение доходности кредитной работы банка, оптимальное использование свободных кредитных ресурсов достигнуто не будет. Перспективными направления в сфере потребительского кредитования можно назвать более тесную работу с населением с учетом зарубежного опыта. Это требует серьезных маркетинговых исследований для поиска новых неосвоенных форм кредитования либо изменения существующих условий кредитования для повышения конкурентоспособности банка в сфере уже освоенных кредитных продуктов, но все эти мероприятия на сегодняшний момент отсутствуют.

Данное направление уже начало развиваться, заключаются договора с фирмами, торгующими соответствующими видами товаров и при соответствующей рекламной кампании сулит неплохие перспективы. В условиях рынка конкурентную борьбу выдерживает тот банк, который постоянно расширяет круг оказываемых клиентам услуг, улучшает качество вкладного и кредитного обслуживания, предлагает разного рода комиссионно-посреднические услуги. Банки должны активно предоставлять населению кредиты на разнообразные цели. Прежде всего, необходимо развитие потребительских кредитов и кредитов, стимулирующих индивидуальную трудовую и частную предпринимательскую деятельность населения. Кредиты на потребительские нужды населения в РК требуют дальнейшего улучшения организации кредитования индивидуальных заемщиков. Положительный эффект могут оказать: введение целевых жилищных сертификатов и жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам сертификатов и вкладов после соблюдения установленных условий (срока хранения и необходимой суммы накопления средств на сертификатах и вкладах); повышение уровня информированности частных заемщиков с новых видах кредитов и банковских услуг; соблюдение банками индивидуального подхода при

кредитовании и учет интересов заемщика; проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребности населения в новых видах кредитов. Следовательно, перспективы развития потребительского кредита заслуживает пристального внимания со стороны Сберегательного банка, так как связанное кредитование дорогостоящих товаров народного потребления с длительным сроком использования пользуется повышенным спросом и просты в оформлении.

Создание финансового рынка означает принципиальное изменение роли кредитных институтов в управлении народным хозяйством и повышение роли кредита в системе экономических отношений. При помощи кредита свободные денежные капиталы и доходы предприятий, личного сектора и государства аккумулируются, превращаясь в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование. Капитал физически, в виде средств производства, не может переливаться из одних отраслей в другие. Этот процесс осуществляется обычно в форме движения денежного капитала. Поэтому кредит в рыночной экономике необходим, прежде всего, как эластичный механизм перелива капитала из одних отраслей в другие и уравнивания нормы прибыли. Кредит разрешает противоречие между необходимостью свободного перехода капитала из одних отраслей производства в другие и закрепленностью производственного капитала в определенной натуральной форме. Он позволяет также преодолевать ограниченность индивидуального капитала. В то же время кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, обслуживания процесса реализации производственных товаров, что особенно важно в условиях развития рыночных отношений.

Литература:

1. Андрюшин С.А. Банковская система: особенности эволюции и концепция развития. М.: Институт Экономики РАН, 2009. 322 с.
2. Жуков Е.Ф., Максимова Л.М. Банки и банковские операции. М.: ЮНИТИ, 2008. 367 с.
3. Ольшанный А.И. Банковское кредитование (зарубежный опыт) / Московский ин-т международного бизнеса при Академии Внешней Торговли МВЭС РФ. М.: Русская Деловая Литература, 2007. 353 с.

Коптаева_Г.П.,Бекебаева_М.О._

Университет «Мирас», г.Шымкент, Республика Казахстан

АКТУАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФОНД ГАРАНТИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ РК

Акционерное общество «Фонд гарантирования страховых выплат» (далее – Фонд) БИН: 030840002921 является единственной организацией на территории Республики Казахстан, гарантирующей осуществление страховых выплат страхователям (застрахованным выгодоприобретателям) при принудительной ликвидации страховой организации по следующим классам обязательного и добровольного страхования: «общее страхование».

Фонд является некоммерческой организацией в форме акционерного общества и осуществляет свою деятельность на основании Закона Республики Казахстан «О Фонде гарантирования страховых выплат» и учредительных документов.

Акционерное общество «Фонд гарантирования страховых выплат» (далее – Фонд) образовано в августе 2003 года на основании постановления Правления Национального Банка Республики Казахстан от 25.07.03 года № 258 в целях обеспечения государственной гарантии страхователям. Государственная регистрация в Департаменте юстиции г. Алматы произведена 14.08.2003 года (свидетельство №57331-1910-АО).

В целях урегулирования правового положения Фонда, порядка его создания и деятельности, а также определения условия участия страховых организаций в Фонде и принципов обеспечения контроля за его деятельностью 03.06.2003 года за №423-ІІ был принят Закон Республики Казахстан «О Фонде гарантирования страховых выплат».

Постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24.09.2003 года за №345 утвержден Типовой договор участия в Фонде гарантирования страховых выплат. В ноябре 2003 года Фонд приступил к заключению договоров участия со страховыми компаниями в системе гарантирования страховых выплат[1].

5 декабря 2005 года Фонд зарегистрировал товарный знак в Комитете по правам интеллектуальной собственности МЮ РК (свидетельство на товарный знак №19398).

21 июля 2008 года единственным учредителем в лице Национального Банка Республики Казахстан было принято решение о продаже 100% своих акций в количестве 50 000 штук страховым организациям – участникам Фонда.

В целях выполнения требования пункта 11 статьи 1 Закона «О Фонде гарантирования страховых выплат» был подписан Меморандум о намерениях страховых организаций – участников Фонда по приобретению акций Фонда в количестве, определенном Меморандумом. Меморандум подписали 31 страховая организация – участники Фонда.

С 01 октября 2008 года акционерами Фонда стали страховые компании-участники.

Одновременно с акционированием страховыми компаниями Фонд в соответствии с внесенными изменениями и дополнениями в Закон РК «О Фонде гарантирования страховых выплат» был наделен дополнительной функцией: осуществлением выплат по возмещению вреда, причиненного жизни и здоровью потерпевшего, и (или) расходов на погребение в случаях неустановления лица, скрывшегося с места транспортного происшествия и ответственного за причинение вреда потерпевшему[2].

В настоящее время Фонд гарантирует страховые выплаты по следующим классам страхования: гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, гражданско-правовой ответственности перевозчика перед пассажирами и гражданско-правовой ответственности туроператора и турагента.

Участниками системы гарантирования являются 21 страховые организации.

Основные задачи Фонда:

Защита прав и законных интересов кредиторов при принудительной ликвидации страховой организации-участника Фонда;

Обеспечение защиты прав и законных интересов лиц, жизни и здоровью которых причинен вред иным лицом в результате транспортного происшествия,

в случаях, неустановления лица, скрывшегося с места транспортного происшествия и ответственного за причинение вреда потерпевшему.

Потребители финансовых услуг должны быть уверены, что их интересы и имущественные права защищает государство. Для повышения роста доверия к страхованию во многих странах давно и эффективно работает система гарантирования страховых выплат.

Ключевым звеном системы гарантирования являются Фонды гарантирования. Этот институт гарантирует урегулирование страховых претензий, заявленных против неплатежеспособных страховых компаний.

Во многих странах участие в таком фонде – обязательное условия для получения страховой компанией лицензии на определенный вид страхования. В мировой практике существует две модели организации фондов гарантирования: специализированные фонды, охватывающие конкретный вид страхования и универсальный фонд, гарантирующий все договора страхования. Специализированный фонд создается для поддержания и развития отдельного вида страхования. Универсальный фонд имеет целью гарантировать выплаты страхователям и иным выгодоприобретателям. Активы фонда гарантирования формируются за счет взносов страховых компаний. В некоторых случаях определенную часть активов фонда помогает формировать государство[3].

Фонд гарантирует:

Защиту прав и законных интересов кредиторов при принудительной ликвидации страховой организации-участника по следующим обязательным классам страхования:

1. гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств;
2. гражданско-правовой ответственности перевозчика перед пассажирами;
3. обязательное страхование туриста;
4. договоры аннуитета, заключенные в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об обязательном страховании работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей»

5. договоры пенсионного аннуитета, заключенные в соответствии с Законом Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан»

Защиту прав и законных интересов лиц, жизни и здоровью которых причинен вред иным лицом в результате транспортного происшествия в случаях, предусмотренных законодательством[4].

Главная миссия Фонда – полноценная защита интересов участников страхового рынка посредством создания и развития эффективной системы гарантирования страховых выплат, а также защита имущественных прав и законных интересов физических лиц – пострадавших в ДТП, виновник которого скрылся с места происшествия.

Литература:

1. Архипов, А. П. Страхование : учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2012. – 288 с.
2. Бесфамильная Л.В. Страхование ответственности за качество продукции // Методы оценки соответствия. - 2009. - № 6. - С. 6-7.
3. Ермасов, С. В. Страхование : учеб. для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 748 с.
4. Зыкова М.Е. Маркетинг в страховом деле // Вестн. ОрёлГИЭТ. – 2009. - № 1/2(7). - С.43-47

К.е.н._Рошило_В.І.,_к.е.н._Ковалевич_Д.А.

Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, Україна

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Розвиток підприємництва залежить від державної економічної політики в цілому та спектру комплексних заходів місцевих органів влади, спрямованих на створення сприятливого середовища для розширення потенціалу розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва на місцевому рівні. Базисом провадження ефективної державної економічної політики є створення сприятливого бізнес-клімату в контексті усунення перешкод для розвитку підприємницької діяльності. Одним із інструментів реалізації на регіональному рівні державної політики розвитку малого та середнього підприємництва є Комплексна програма розвитку малого та середнього підприємництва у Чернівецькій області. Загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідний для реалізації заходів Програми на 2019-2020 роки складає 26041,1 тис. грн., в т.ч. кошти обласного бюджету 10446 тис. грн., кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття 15595,1 тис. грн. [1].

Завдяки реалізації Регіональної, районних та міських програм розвитку малого та середнього підприємництва у 2017-2018 роках, в Чернівецькій області збережено тенденцію до зростання кількісних та якісних показників розвитку підприємництва. Станом на 01.01.2018 року в області функціонувало 3925 підприємств, у тому числі малих підприємств – 3759 одиниць (95,8% від загальної кількості) (по Україні – 95,5%), середніх – 165 одиниць (4,2%) (по Україні – 4,4%) та 1 велике підприємство (по Україні – 0,1%). Необхідно зазначити, що структура розподілу підприємств за їх розміром в загальному відповідає середнім показникам по Україні та свідчить про розвиток на території області саме малого підприємництва. У порівнянні із станом на 01.01.2017 року кількість підприємств в області збільшилась на 425 одиниць або на 12,1%, у тому числі за рахунок зростання кількості малих підприємств на 414 одиниць (12,4%), середніх – на 11 одиниць (7,1%). Із загальної кількості малих підприємств (3759 одиниць), переважну більшість становлять мікропідприємства – 3192 одиниці

або 84,9%. При цьому, спостерігається зростання кількості мікропідприємств вже у 2017 році, порівняно з 2016 роком – на 429 одиниць. Відповідно до галузевого розподілу найбільше підприємств працює у сферах сільського, лісового та рибного господарства – 837 або 21,3% від загальної кількості підприємств, торгівлі – 834 (21,2%), промисловості – 562 (14,3%), операцій з нерухомим майном – 421 (10,7%), будівництві – 331 (8,4%) [2].

Децентралізація влади та необхідність посилення фінансової самодостатності територіальних громад обумовили пошук заходів ефективної підтримки розвитку підприємницької діяльності на регіональному рівні. Станом на 01.01.2019 суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу Чернівецької області до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів сплачено 3263,6 млн. грн., що на 706,6 млн. грн. або 27,6% більше, порівняно з станом на 01.01.2018 року. Із загальної суми коштів, малими підприємствами сплачено 1071,5 млн. грн. (на 183,8 млн. грн. або 20,7% більше, ніж станом на 01.01.2018), середніми підприємствами – 2192,1 млн. грн. (на 522,8 млн. грн. або 31,3% більше). Питома вага надходжень до Зведеного бюджету від суб'єктів малого та середнього підприємництва станом на 01.01.2019 року складає 74,4% (по МП – 24,4%, СП – 50%) [2].

Ключовими проблемами розвитку малого та середнього підприємництва на Буковині є висока вартість позичкового капіталу, обмеженість довгострокового кредитування; невикористання можливостей кооперації між різними сегментами підприємництва; нестабільність та непередбачуваність змін законодавства у частині оподаткування та здійснення господарської діяльності; уповільнення темпів внутрішнього споживчого попиту; обмеженість доступу суб'єктів малого та середнього підприємництва до ресурсів (фінансових, майнових, природних тощо); низький рівень фінансування програм розвитку малого та середнього підприємництва з бюджетів усіх рівнів. недостатній рівень інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Домінантами розвитку малого та середнього бізнесу на місцевому рівні повинно бути створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва та подальша розбудова мережі інфраструктури його підтримки; залучення коштів міжнародних фондів і програм технічної допомоги для підвищення ефективності діяльності суб'єктів малого та середнього

підприємництва; покращення доступу суб'єктів господарювання до фінансово-кредитних ресурсів (компенсація сплати відсотків, безвідсоткове кредитування).

Література

1. Комплексна програма розвитку малого та середнього підприємництва у чернівецькій області на 2019-2020 роки : Рішення 28-ї сесії Чернівецької обласної ради VII скликання від 18 грудня року № 207-28/18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bukoda.gov.ua/page/1080>

2. **Довідка про розвиток підприємництва Чернівецької області станом на 01.01.2019 року.** – Режим доступу: <https://bukoda.gov.ua/page/1080>

Д-р_екон._наук._проф._Карлін_М.І.,_Павлової_А.С.

*Східноєвропейський національний університет
ім. Лесі Українки, Україна*

СПОСОБИ УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Одним з основних факторів, що визначають рівень добробуту країни, являється її участь у сфері міжнародних економічних відносин. Даний вид міжнародної співпраці, окрім великої кількості переваг, має і певні недоліки, серед яких досить вагомою є проблема подвійного оподаткування. Законодавства країн світу мають певні особливості оподаткування доходів громадян і різняться рівнем розвитку та податковим навантаженням, що призводить до міжнародного подвійного оподаткування.

Визначення способів його уникнення протягом багатьох років є предметом наукових досліджень як серед вітчизняних так і зарубіжних науковців. Серед фахівців, які досліджували методи уникнення подвійного оподаткування варто підкреслити праці О. Погорлицького, М. Кучерявенка, С. Пепеляєва, І. Петраша, В. Кашина, Р. Дернберга.

Під подвійним оподаткуванням варто розуміти обкладання одного об'єкта окремих платників податку аналогічним податком за один і той же податковий період. Підставою виникнення подвійного оподаткування є різні види законодавчого регулювання платників податків та джерел доходу в законодавстві різних країн [1].

Усунення подвійного оподаткування здійснюється двома методами, а саме у односторонньому та двосторонньому порядку. Одностороннє усунення оподаткування означає зміну податкового законодавства певної країни, тоді як двостороннє відбувається на основі міжнародних угод про усунення подвійного оподаткування.

Незважаючи на те, що одностороннє усунення подвійного оподаткування є значно простішим, воно може призвести до негативних наслідків, наприклад, не виправданого зменшення державного бюджету та збільшення можливостей для «втечі від сплати податків» [2].

Значно ефективнішим є двостороннє усунення оподаткування, адже воно відбувається виключно на основі міжнародних податкових угод, шляхом приведення в певну відповідність національних податкових законодавств.

Міжнародні угоди, що регулюють податкові відносини, можна об'єднати в три групи:

Умовно-податкові – угоди, у яких питання оподаткування регулюються разом з іншими питаннями, які не становлять предмет податкового права.

Загальноподаткові – це угоди, які регулюють загальні, основні проблеми оподаткування між договірними сторонами (угоди про усунення подвійного оподаткування).

Обмежено-податкові – це угоди, які обумовлюють застосування механізму оподаткування стосовно конкретного виду податку, платника податку чи об'єкта оподаткування.

Зазвичай, міжнародні угоди складаються з трьох етапів. Перший етап передбачає сферу дії угоди та складається з переліку податків. Другий етап складається з визначення податкових режимів країн, які укладають дану угоду. Основу третього етапу складають методи та порядок виконання угоди. Дані угоди базуються на принципах міжнародного податкового права [1].

Як зазначає О.А. Шахмамєтьєв, принципи усунення міжнародного подвійного оподаткування не виключають і не замінюють загальні принципи міжнародного податкового права, а розвиваються як правила уникнення подвійного оподаткування в контексті концепції неупередженості міжнародного оподаткування, згідно якої таке оподаткування не здійснюватиме негативний вплив на розвиток світової економіки та національних господарств, а здійснюється з метою мінімізації податкових факторів при прийнятті рішень в міжнародній господарській діяльності [3].

Принципи регулювання подвійного оподаткування також відображені в міжнародних нормативно-правових актах, серед яких основним є Типова конвенція ОЕСР про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу. У ст. 23 Конвенції передбачено поєднання різних методів уникнення подвійного оподаткування, зокрема, методів податкового кредиту, відрахування, звільнення та знижки [4].

На нашу думку, шляхи усунення подвійного оподаткування, які базуються на основі міжнародних угод є досить дієвими, адже покладаючись на відповідні принципи, кожна країна має можливість встановити максимальні переваги для захисту особистих податкових інтересів, а також підвищити міжнародну комерційну активність.

Таким чином, використання способів уникнення міжнародного оподаткування, дозволяє значно розширити межі міжнародної економічної діяльності, створити сприятливі умови для інвестування, а також усунути перепони для зовнішньоекономічної діяльності.

Література:

1. Чернадчук В.Д., Сухонос В.В., Чернадчук Т.О. Основи інвестиційного права України: Навчальний посібник / За заг. ред. В.Д. Чернадчука. - 2-ге вид., перероб. і доп. - Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. - 384 с.
2. Демянчук Ю. Методи уникнення міжнародного подвійного оподаткування / Ю. Демянчук // Часопис Національного університету «Острозька академія». – 2011. – № 3(1). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lj.oa.edu.ua/articles/2011/n1/11dyhmpo.pdf>
3. Шахмаметьев А.А. Правовой механизм устранения многократного (двойного) налогообложения / А.А. Шахмаметьев // Финансовое право. – 2008. – № 2. – С. 25–30.
4. Типова конвенція ООН про уникнення подвійного оподаткування 1999 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/056_688

Investiční aktivita a kapitálových trzích

PhD., Prof., Solyanik L.G., Bozhok Y.M.
NTU "Dnipro Polytechnic", Ukraine

WAYS TO STRENGTHEN THE RESEARCH AND INNOVATION POTENTIAL OF UKRAINE

In the modern world, new perspectives are emerging on the factors of social and economic growth of Ukraine. The example of developed countries shows that sustainable economic growth is based on a high level of innovations and using innovations and knowledge as the most important economic resources. It is innovative activity that can ensure their competitiveness both in the domestic and the external market.

It should be noted that under current conditions, innovation activity in Ukraine has particular importance not only in high-tech, but also in traditional sectors of the economy. Having grasped various aspects of market relations (production, business, social, scientific, technical, and marketing), the innovation process contributes to the growth of industrial production, the increase of labor productivity, and the attraction of new reserves in the production sphere. Unfortunately, Ukraine doesn't sufficiently use its innovative potential. The investment process in Ukraine at present doesn't perform the function of promoting the production base on an innovative basis. The result of which should be the restructuring of the national economy in the direction of creating production facilities with long-term innovative competitive advantages.

That's why programs that stimulate Ukraine's research and innovation potential are especially significant. One of the most striking examples of such support is the Horizon 2020 program. Horizon 2020 is a huge European Union funding framework for science and innovation with a total budget of approximately 80 billion euros for 2014-2020 [1].

The main tasks of the program are:

Making Europe a prime location for top-notch scholars;

Promote the development of innovation and competitiveness of European industry and business;

Solve the most pressing issues of modern European society with the help of science.

In accordance with these tasks, the program is divided into three main areas:

Advanced science;

Leadership in the field of industry;

Public Challenges [1].

Various Ukrainian organizations and institutions are increasingly involved in the Horizon 2020 program every year. From 2014 to now, according to the results of 446 competitions for 117 Ukrainian organizations participating in the Horizon 2020 program, 90 projects have been funded in the amount of 17,232 million euros, 9 of which are coordinated by Ukrainian organizations. In total, during this time, 1,990 Ukrainian institutions and organizations have prepared and submitted for consideration 915 projects. The total cost of projects involving 117 Ukrainian organizations is EUR 465,851,011.

Every two years the European Commission prepares and publishes Work Programs for each individual direction. On October 27, 2017, the European Commission presented a new Horizons 2020 Work Program, covering 2018-2019-2020 budget years, and provides for funding around 30 billion euros. Horizon 2020 has some interesting program statistics [2]: 47,000 applications were filed in 4 years; 3200 projects were funded; companies with fewer than 10 employees submit 57% of funded projects; 51% of funded projects are startups younger than 6 years old. Every year the number of startups is steadily increasing, which indicates the activation of the innovative activity of small and medium businesses. The top 10 financed sectors include MedTech, CleanTech, Energy, Analytics, Transportation, Semiconductors, Robotics, Security, IoT, Agritech.

The main conditions for participation in the Horizons 2020 projects are an actual research topic, at least two partners from European countries (EU Members or associated members of the Horizon 2020 program).

Consequently, from the above, it can be concluded that the Horizon-2020 program enables the implementation of a variety of scientific innovation projects, resulting in the creation of new jobs, easier access to funds for the implementation of

the innovative potential of the educated population, stimulating the introduction of the latest innovative ideas and economic development of Ukraine in general.

However, one should not rely solely on international programs, grants and international organizations that stimulate innovations. Integrated innovation changes at the state level should be implemented not only to establish priority directions, but also to finance science, research, and innovation. The plurality of sources of funding can be achieved by ensuring proper functioning of the financial market and creation of specialized financial institutions, attracting rather diverse investors to this area, such as insurance companies, non-state pension funds, etc., which will bring managers of financial resources and innovation enterprises closer to financing each other.

Such an integrated approach will lead to the development of research and innovation potential of Ukraine.

References:

- 1) Horizon 2020 National portal. Electronic resource. Date mode: h2020.com.ua/ru3.
- 2) Official site of the State Statistics Service of Ukraine: [Electronic resource].
- Access mode: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Řízení lidských zdrojů

Тастекеев Д.Т.

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

БИРЮЗОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ

Требования современного этапа развития общества создают новую парадигму менеджмента, построенную на самоуправлении, то есть демократических принципах сотрудничества и командной работы.

Основой для бирюзового управления является самоорганизация и самоуправление, что естественно для организаций, рассматриваемых как живые организмы. При этом традиционная управленческая иерархия и менеджеры среднего звена – отсутствуют. Что не означает отсутствия структуры управления в целом и полностью однородную организацию.

Самоуправление в организации созвучно явлению внутреннего предпринимательства (intrepreneurship) – повышению ответственности и, соответственно, расширению полномочий линейных сотрудников.

Автор книги «Открывая организации будущего», бизнес-консультант McKinsey Ф. Лалу определил уровни организации. Каждая из этих организационных моделей становилась очередным новаторским открытием, что позволяло людям решать все более сложные задачи и достигать немислимых прежде результатов», – считает **Фредерик Лалу [1]**.

Каждый из уровней автор кодирует названием, метафорой и цветом.

Но следует отметить, что хотя Лалу выделил семь стадий, через которые прошли организации во всем мире – пять последних существуют до сих пор: красная, янтарная, оранжевая, зеленая и бирюзовая (рисунок 1).

Бирюзовые организации взяли лучшее от оранжевых и зеленых. От оранжевых досталось желание конкурировать с внешними компаниями, от зеленых – стремление быть командой.

Такие компании похожи на живой организм. Они отличаются самоорганизацией и тем, что у них есть эволюционная цель и целостность. Люди

в таких организациях думают о своих компаниях не как о механизмах или машинах, а как о живых организмах с душой, способных развиваться в нужном русле без менеджерского контроля и стратегических планов на год.



Рисунок 1 – Бирюзовые компании в цепочке эволюции

Основные принципы бирюзовых компании:

Самоорганизация. Бирюзовые компании перешли от «пирамид» к «сеточке»: от жестких иерархий с контролем начальника к распределенной структуре и работе в командах;

Целостность. Так сложилось, что в обществе, а особенно на рабочем месте всегда было принято носить «маски», соответствовать ожиданиям работодателя и жестким требованиям организаций. Показать своё истинное «я» со всеми своими проявлениями было чем-то зазорным и не нужным. И более того, на первый план, как правило, выходили мужские качества - решительность, ясность, твёрдость. Женскую сторону - уязвимость, заботу, эмпатию принято было «оставлять» дома. Рациональное превалировало на рабочем месте, и мы должны были оставлять в стороне эмоции, интуицию и

духовную сторону. Новые организации понимают важность восприятия целостности человека, они готовы принимать людей такими, какие они есть, и побуждают людей проявлять себя. Только в таких условиях человек может по-настоящему раскрыться, а соответственно раскрыть свой потенциал, как личность и как сотрудник.

Эволюционная цель. Стремление позитивно влиять на общество и мир. Это отличает бирюзовые компании от большинства других, чья цель — максимизация прибыли. Миссия компании не навязана «сверху» и не вызывает отторжения. Она эволюционирует вместе с компанией, и люди сверяются с ней, когда нужно принять решение по работе [2].

Теория самоуправления, по нашему мнению, есть концепция, во-первых, построения системы управления организации и во-вторых, сознательного управления процессами развития организации за счет использования ее внутреннего потенциала: норм, ценностей и правил организации и взаимодействие между ними, которые определяют поведение и деятельность работников как суммарный, синергетический эффект.

При новой парадигме системы управления, построение такого рода организации самостоятельно требует от всех сотрудников компании **высокого уровня осознанности, активности и гибкости.**

Литература

1. Ф. Лалу Открывая организации будущего – Москва: МИиФ – 2016 – 118 с.
2. Цепков М. Открывая организации будущего // <https://spiral-dynamics.ru/otkryvaya-organizatsii-budushhego>
3. К. Шваб Четвертая промышленная революция – Москва: Эксмо, 2016. – 192 с.

CONTENTS

ЕКОНОМІСЬКІ ВІДЫ

Podniková ekonomika

Мехеда_Н.Г.,_Колодій_А.С. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ТА Ї РОЛЬ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	3
Мехеда_Н.Г.,_Погрібняк_В.В РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	6
Даирова_А._Е.,_Ахметжанова_А._Х.,_Калтаев_А._К._ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ АО «ТРАНСТЕЛЕКОМ» НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ	9
Балтабай_А.Е.,_Талғатұлы_М.,_Коптаева_Г.П. ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	14
Манасов_Н.Қ.,_Умирзаков_С.Ы._ СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ КАЗАХСТАНА.....	19
Yergaliyeva_M.N.,_Bushmanova_M.N.,_Makhanova_Zh.O._ WAYS OF DEVELOPMENT OF EQUESTRIAN TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	26
Сембиев_Е._Райымбекова_А.Т ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚӨЛІК ҚЫЗМЕТІ МЕН ТЕМІР ЖОЛ САЛАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ ..	28
Петрига_О.М.,_Прус_Ю.О.,_ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	32

Logistika

Залесский_Б._Л. СНГ: ОТ КОНЦЕПЦИИ - К ПРОГРАММАМ	36
Залесский_Б.Л. БЕЛАРУСЬ - ТУРЦИЯ: НАУКА, ТЕХНОЛОГИИ, ОБРАЗОВАНИЕ ..	39
Залесский_Б.Л. БЕЛАРУСЬ - ЧЕХИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ - В ПАРТНЕРСКИХ СВЯЗЯХ РЕГИОНОВ	42
Залесский_Б.Л. ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ: НА ПУТИ К НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ И ИНВЕСТИЦИЯМ.....	45

Regionální ekonomika

_Куатбеков_Ж.А.,_Умирзакова_Н.Т.,_Жылысбек_Ж. УПРАВЛЕНИЕ И АНАЛИЗ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА	48
---	----

Státní nařízení hospodářství

Сопільняк_І.С. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ	53
--	----

Banky a bankovní systém

Калиакперова_Е.Н. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	56
Полярш_О._В. РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СПРАВИ... 62	

Finanční vztahy

Әнәпия_М.С., Иманбек_М.Қ., Бекебаева_М.О. КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОЦЕНКИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	65
Коптаева_Г.П., Бекебаева_М.О. АКТУАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФОНД ГАРАНТИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ РК.....	70
Рошило_В.І., Ковалевич_Д.А. БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ	74
Карлін_М.І., Павловей_А.С. СПОСОБИ УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ	77

Investiční aktivita a kapitálových trzích

Solyanik_L.G., Bozhok_Y.M. WAYS TO STRENGTHEN THE RESEARCH AND INNOVATION POTENTIAL OF UKRAINE.....	80
---	----

Řízení lidských zdrojů

Тастекеев_Д.Т. БИРЮЗОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ	83
CONTENTS.....	86

242715
242722
251172
251899
252086
252279
252375
252386
252148
252208
252305
252455
251973
252405
251099
252237
251898
251977
252136
252357
251517
252056