

**MATERIÁLY
XIII MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ
KONFERENCE**

ZPRĚVY VĚDECKÉ IDEJE - 2017

22 - 30 října 2017 roku

Volume 2

Praha
Publishing House «Education and Science»
2017

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

Materiály XIII Mezinárodní vědecko - praktická konference «Zprěvy vědecké ideje - 2017», Volume 2 : 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 XIII Mezinárodní vědecko - praktická konference ,
«Zprěvy vědecké ideje - 2017»**

Pro studentů, aspirantů a vědeckých pracovníků

Cena 50 Kč

ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors , 2017

© Publishing House «Education and Science» , 2017

EKONOMIKA

Finanční vztahy



К.е.н. Гаврилко Т.О., Романескул О.І

Національний авіаційний університет, Україна

УКРАЇНА ТА МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД: ІСТОРІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ

Посилення процесів економічної глобалізації зумовлює підвищення вимог до рівня конкурентоспроможності країн, що потребує удосконалення функціонування всіх складових фінансової системи. У цих умовах закономірним є зростання потреби у значних вкладеннях; особливо нестача фінансових ресурсів відчувається країнами, які мають застарілу та неефективну фінансову систему.

Україною використовуються позики таких міжнародних фінансових організацій як МВФ, МБРР, ЄБРР, кредити окремих держав і їх угруповань [1]. Найбільша величина іноземних кредитів залучається в процесі співробітництва з МВФ. Особливості взаємодії України і Фонду досліджували такі вчені як О.П. Близнюк, І.В. Антоненко, В.Г. Кабанов та інші; доцільним є аналіз сучасних відносин України та МВФ та подальших перспектив їх розвитку.

Головною місією МВФ є забезпечення стійкості міжнародної валютної системи, для чого Фондом здійснюється моніторинг економічної та фінансової політики країн-членів та здійснюється нагляд за міжнародною валютною системою. Двостороння співпраця МВФ з країнами у сучасних складних умовах ведення господарювання несе не лише позитивні але й іноді негативні наслідки. Особливо небезпечно тоді, коли економіка країни, яка приймає допомогу МВФ, не має чіткої визначеної стратегії економічного розвитку держави. Основною проблемою МВФ при наданні країні фінансової допомоги є використання «копірки», яка однаково застосовується для всіх країн, незважаючи на особливості розвитку економіки кожної країни.

Україна почала свою співпрацю з МВФ 3 вересня 1992 року. Але фактично взаємодія з Фондом почалася з 1994 року, при розробленні механізмів

взаємодії між урядом України та МВФ. В співпраці України з МВФ можна виділити шість основних етапів [2].

На першому етапі (1994-1995рр.) співробітництво здійснювалось відповідно до програми МВФ «Механізм фінансування системних перетворень»; обсяг позики склав 498,7 млн.СПЗ, або 763,1 млн.дол.США.

Для другого етапу (1995-1998рр.) була характерна реалізація трирічних програм «Stand-by» (в об'ємі 1318,2 млн.СПЗ, або 1935 млн.дол.США) і неоднократний перегляд умов фінансування. В березні 1998 року програма була припинена із-за невиконання урядом України умови МВФ стосовно величини дефіциту бюджету і темпів зростання грошової маси.

Третій етап співробітництва (1998-2002рр.) ґрунтувався на застосуванні кредитної програми Extended Fund Faciliti «Механізм розширеного кредитування»; величина позики склала 1193 млн.СПЗ, або 1591 млн.дол.США. На четвертому етапі (2002-2008рр.) була реалізована програма «Попереджувальний стенд-бай» (411,6 млн.СПЗ, або 600 млн.дол.США).

У відповідності до програми розширеного фінансування п'ятого етапу (2008-2013рр.) Україна розраховувала на одержання позики в межах 11 млрд.СПЗ, або 16,4 млрд.дол.США, але в цілому в межах цієї програми було одержано близько 10,6 млрд.дол. США.

За чотири роки шостого етапу (2014-2017рр.) Україна повинна отримати 17,5 млрд. дол.США. Попередньо це була чергова програма «Stand-by», але 11 березня 2015 року, за запитом уряду, МВФ замінив програму "Stand- by" на нову програму розширеного фінансування із-за неможливості вчасного здійснення передбачених реформ.

[За період 1994–2017 рр. Україною одержано від МВФ 35,2 млрд.дол.США, а повернуто трохи більше 18 млрд.дол.США.](#)

У минулому Україна пережила військову агресію, політичні потрясіння після революції, економічну агресію та нестабільні товарні ринки. У загальному ці проблеми залишили країну у поганому стані. Останні три роки Україна направлена на здійснення реформ, але населення ще не відчуває ніяких змін, через скорочення доходів в наслідок економічного спаду і знецінення національної валюти. Хоч і ситуація економіки країни покращується, але система залишається все ще крихкою.

Тож це доводить, що співпраця з МВФ не марна, і не потрібно зупинятися на півдорозі, Україна повинна і надалі проводити дієві реформи, щоб розвинути економіку та підвищити рівень добробуту населення. Але рушієм реформ не повинен виступати МВФ, а саме уряд держави та саме населення повинні бути їх ініціаторами.

Таким чином, співпраця з МВФ – важлива складова економічного етапу розвитку України. Міжнародний Валютний Фонд є цікавим для України у плані підвищення кредитного рейтингу, зменшення відсоткових ставок кредиту, покращення іміджу країни, зацікавленості іноземними інвесторами.

Але Україна все ж залишається залежною у великому плані від політики Фонду, тому що кредити надаються лише за виконання завдань, поставлених МВФ. Все ж надмірний контроль міжнародної організації заважає Україні розвиватися самостійно, адже Фонд впроваджує таке управління, яким йому буде зручно маніпулювати надалі. Вважається, що для стабільного росту економічної політики досить і простих консультаційних підтримок експертів МВФ.

Література:

1. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями [Електронний ресурс]// Сайт Міністерства закордонних справ України:[сайт].–Режим доступу: <http://mfa.gov.ua>.
2. Офіційна сторінка МВФ [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/>.



к.е.н. Марчук Т.С.

Доцент кафедри банківської справи Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана, Україна

ДЕРЖАВНА ПЛАТФОРМА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Проблема підвищення енергоефективності та зменшення енергозалежності України особливо актуально постала протягом останнього десятиліття. Постійне коливання цін на енергетичні ресурси, велика частка імпортованих енергетичних носіїв ставлять нашу державу та населення перед кризою енергоспоживання, коли внутрішні потреби країни в енергетичних носіях значно перевищують її можливості до власного видобутку та змушують переходити на високі показники закупівлі даних ресурсів у закордонних постачальників.

За даними Міністерства статистики України [2] найбільшими споживачами електричної енергії є підприємства промисловості та транспорту і зв'язку, частка яких у загальному використанні енергії становить 73-74% та 9% відповідно протягом 2014-2016 років (див. рис. 1).

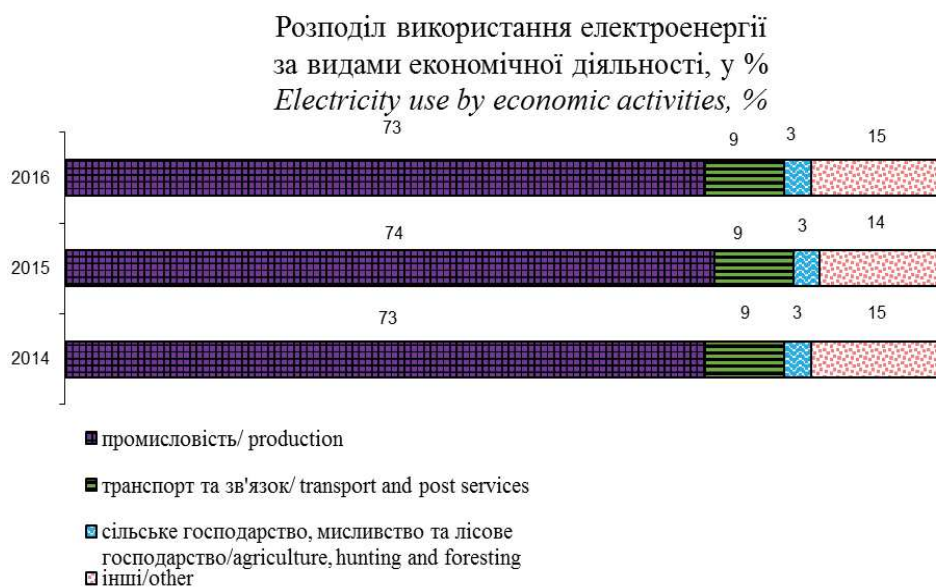


Рис. 1 складено за даними [2]

Аналогічна ситуація спостерігається і при розподілі використання теплової енергії за видами економічної діяльності (частка промислових підприємств становить 67-65% від загального обсягу у 2014-2016 роках).

З іншого боку, у розрізі загального кінцевого енергоспоживання частка домашніх господарств за період 2007-2015 років становить в середньому 32% від загального споживання, що є показником аналогічним за обсягами споживанню промислових підприємств.

Враховуючи наведені аналітичні дані та ситуацію, що склалася на ціновому ринку енергоспоживання в Україні, держава розпочала активну програму впровадження заходів із підвищення енергоефективності як серед промислових підприємств, так і серед населення.

Зокрема, широкої популярності набуває Урядова програма «теплих» кредитів в Україні, на яку у 2017 р. додатково виділено державою 300 млн. грн.

Між державою, в особі спеціального фонду Держенергоефективності, та державними банками (Ощадбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк та Приватбанк) було укладено договори про співпрацю щодо надання «теплих» кредитів для ОСББ/ЖБК і фізичних осіб.

Відшкодування, яке надається учасникам Урядової програми, становить [1]:

20% суми кредиту (але не більше 12 тис. грн) на придбання негазових/неелектричних котлів для фізичних осіб;

35% суми кредиту (але не більше 14 тис. грн) на придбання енергоефективного обладнання/матеріалів для фізичних осіб;

40% суми кредиту (але не більше 14 тис. грн. в розрахунку на одну квартиру) для ОСББ/ЖБК, як юридичних осіб, для загальнобудинкових заходів.

Якщо позичальником є фізична особа, яка отримує субсидію на оплату житлово-комунальних послуг, то розмір відшкодування становитиме **35%** як за напрямком придбання котлів, так і для інших енергоефективних заходів, але не більше 12 000 гривень.

Також, протягом 2017 року продовжують діяти місцеві програми здешевлення «теплих» кредитів, за якими надається додаткова компенсація (з місцевих бюджетів) по тілу або відсоткам за «теплыми» кредитами. На сьогодні працює 206 таких програм різного рівня в усіх регіонах України.

Региональний розподіл загального обсягу виданих кредитів на придбання «негазових» котлів, енергоефективного обладнання/матеріалів для фіз. осіб, ОСББ/ЖБК, млн. грн. (оперативні дані станом на 21.08.2017)



Рис. 2 складено за даними [1]

Региональний розподіл загального обсягу виданих кредитів на підвищення енергоефективності для фізичних осіб та ОСББ (рис. 2) свідчить, що середній показник за регіонами складає близько 168,9 млн. грн., де найменшими є суми виданих «тепліх» кредитів у Луганській та Миколаївській областях (62,18 та 62,68 млн. грн.), лідерами є Львівська (368,73 млн. грн) та Київська (340,15 млн. грн.) області.

Враховуючи ситуацію, що сформувалася у сфері енергетики України, держава в сукупності з банківськими установами впроваджує активну політику, спрямовану на підвищення енергоефективності як серед підприємств, так і серед населення України, шляхом надання фінансової підтримки при залученні кредитних ресурсів для економії енергетичних витрат.

Список використаної літератури:

1. Держенергоефективності, електронний ресурс, режим доступу:
<http://saee.gov.ua/>
2. Міністерство статистики України, електронний ресурс, режим доступу:
<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Investiční aktivita a kapitálových trzích



К.е.н. Михайличенко Н.М., Мірошніченко О.О.

Донбаська державна машинобудівна академія, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На даному етапі розвитку вітчизняної економіки фондовий ринок не виконує свої базові функції. Саме тому дослідження основних проблем сучасного фондового ринку України та способів їх розв'язання є достатньо актуальним.

Проблемам становлення фондового ринку України присвячено низку робіт провідних вітчизняних вчених, серед яких варто відзначити дослідження: Г. Азаренкової, Т. Гужва, Н. Костіної, М. Кутузової, В. Смагіна, І. Шкодінної й ін. [1 – 6]. Втім, досліджень з даної проблематики все ще недостатньо.

Метою роботи є аналіз сучасного стану фондового ринку України та динаміки його функціонування протягом останніх років, дослідження проблем і перешкод, що спостерігаються на шляху його розвитку, та пошук шляхів їх подолання.

Згідно з оцінкою FTSE, український фондовий ринок за ступенем свого розвитку не досягає навіть рівня Frontier Market – ринків „граничного”, найнижчого рівня. Здебільшого, це зумовлено відривом вітчизняного фондового ринку від його основних функцій та від реальних економічних потреб.

Проаналізуємо структуру та динаміку обсягу біржових контрактів з цінними паперами на українському фондовому ринку в розрізі організаторів торгівлі (фондових бірж) за період 2014 – 2016 рр. за даними офіційного сайту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). Результати аналізу представимо у вигляді рисунків 1 – 3. Як показав аналіз, фондовий ринок України знаходиться на стадії неухильної рецесії. Протягом аналізованого періоду з 2014 по 2016 рр., український фондовий ринок упав більш ніж на -62%.

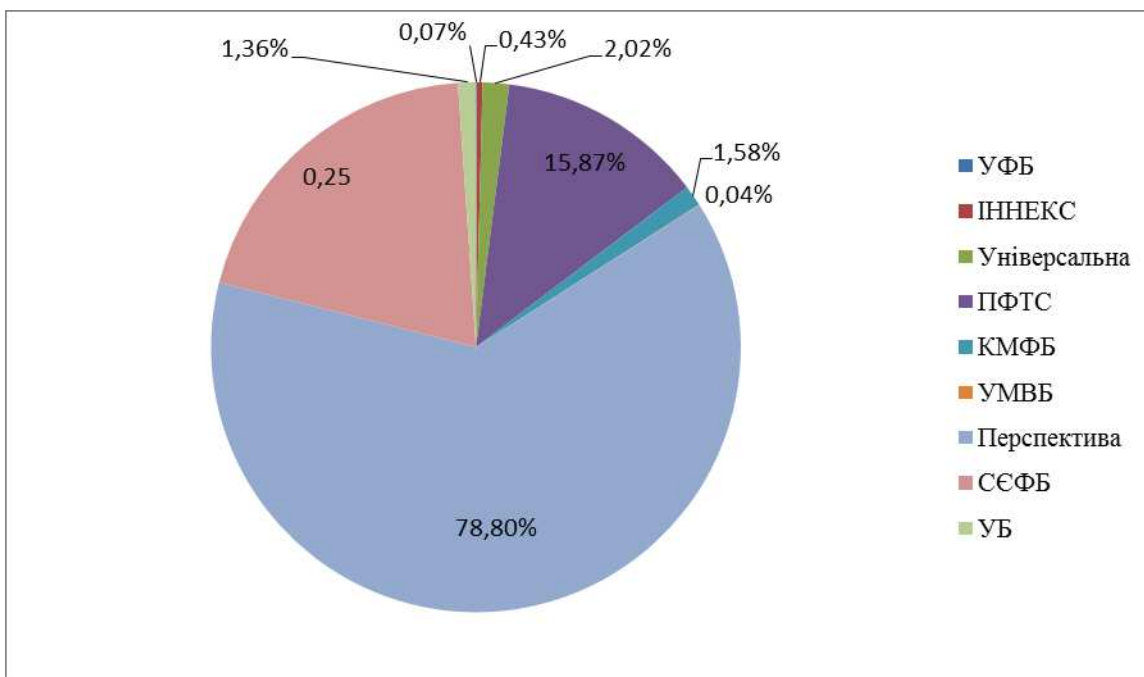


Рисунок 1 – Динаміка обсягу контрактів з цінними паперами за 2014 р.

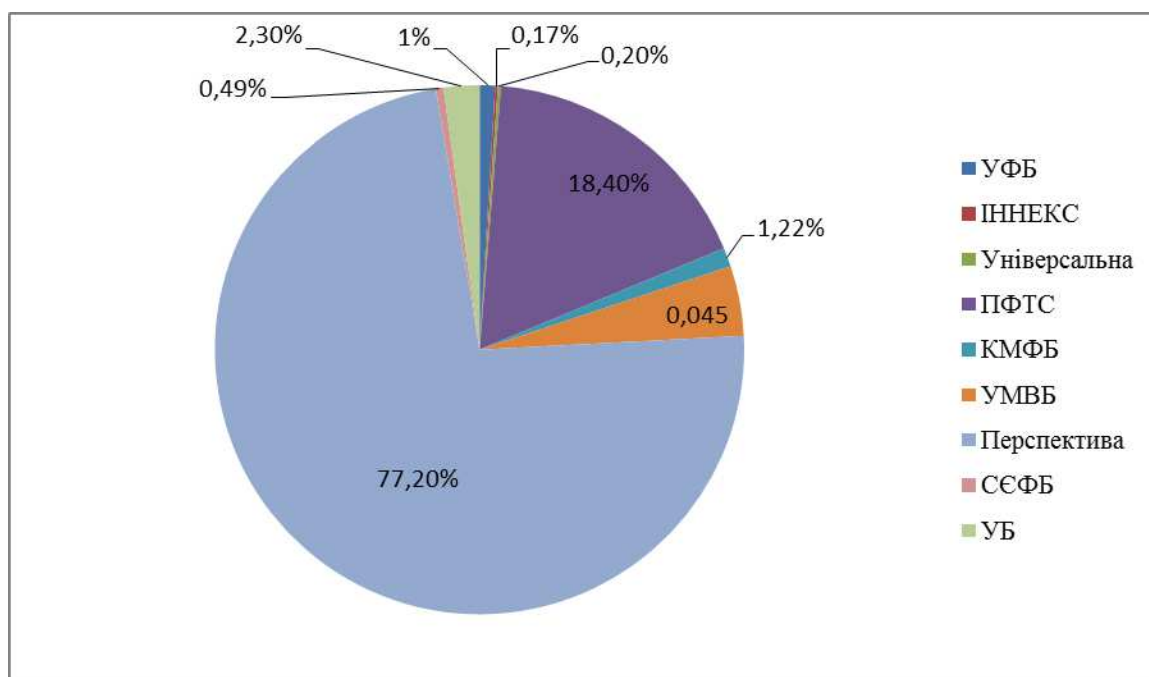


Рисунок 2 – Динаміка обсягу контрактів з цінними паперами за 2015 р.

Також не можна не відзначити структуру вітчизняного фондового ринку, де структурного значущих бірж лише дві: „Перспектива” і ПФТС. У 2016 р. спостерігається різкий зліт торгів на біржі ПФТС: загальний обсяг торгів цінними паперами на фондовій біржі ПФТС збільшився на 77% і склав 95023 млн

гривень. Всього в 2016 році було укладено 9 528 угод. Це зумовило зростання структурного впливу зазначеної біржі в загальному обсязі торгів на вітчизняному фондовому ринку з 18,4 % в 2015 р. до 40,1% в 2016 р.

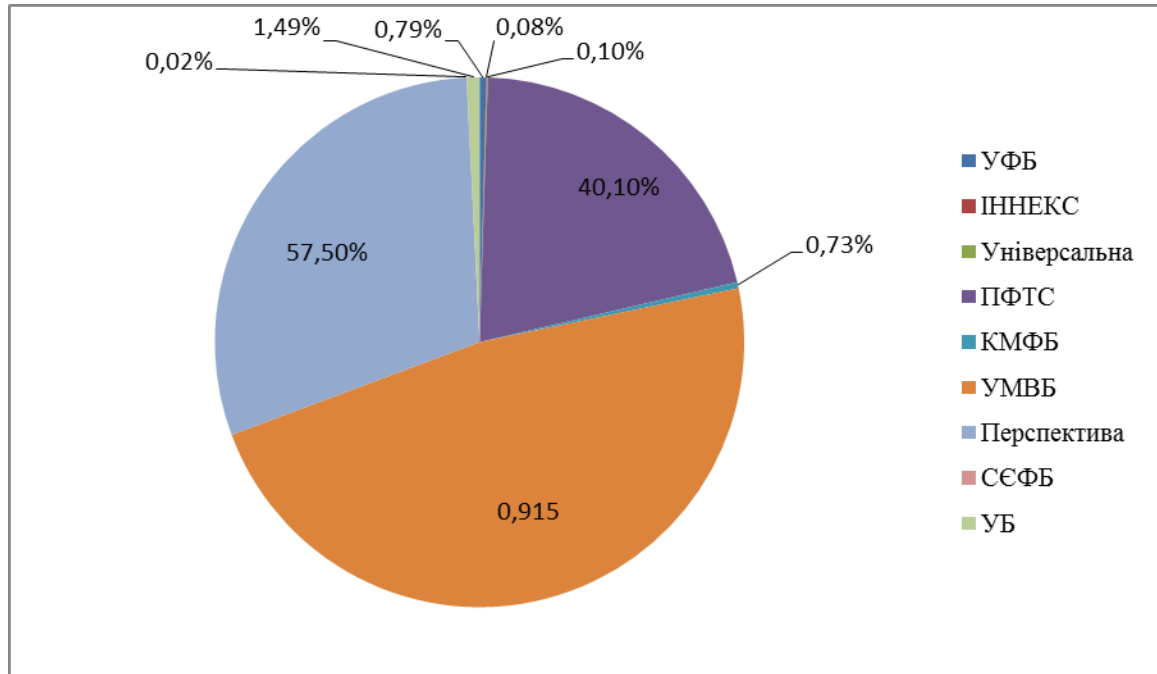


Рисунок 3– Динаміка обсягу контрактів з цінними паперами за 2016 р.

Вітчизняний фондовий ринок в кращому випадку використовується як інструмент продажу бізнесу, і частка таких операцій – незначна. Реальний сектор економіки майже не користується можливістю залучення коштів через фондовий ринок.

Динаміка функціонування українського фондового ринку залишається невтішною: скорочуються обсяги торгівлі, погіршується симптоматика нездорового фондового ринку з мізерною часткою торгівлі акціями зі стійкою тенденцією до подальшого скорочення останньої, переважна більшість організаторів торгівлі фондовими інструментами є збитковими.

Подолати вищезазначені проблеми можна тільки за рахунок системного підходу до оздоровлення вітчизняного фондового ринку, що має включати законодавче вдосконалення як на рівні функціонування організаторів торгівлі, так і на рівні підходів до функціонування акціонерних товариств.

Лише за умови налагодження роботи фондового ринку як основного інструменту інвестування та залучення інвестиційних коштів в розвинених країнах, Україна може розраховувати на приплив іноземного інвестиційного капіталу.

Література:

1. Азаренкова Г. М. Основні тенденції розвитку фондового ринку в посткризовий період / Г. М. Азаренкова, І. В. Шкодiна // Вісник НБУ. – 2012. – № 2. – С. 3–7.
2. Гужва Т. О. Роль фондового ринку в економіці України / Т. О. Гужва // Держава та регіони. – 2004. – № 3. – С. 23–27. – (Серія: Економіка підприємства).
3. Костiна Н. І. Проблеми формування фондового ринку в Україні / Н. І. Костiна, К. С. Марахов // Фiнанси України. – 2000. – №2. – С. 36.
4. Кутузова М. М. Трансформація фондового ринку як фактор росту економіки України [Електронний ресурс] / М. М. Кутузова // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 230–236; – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_4_38.pdf. – Заголовок з екрана.
5. Смагiн В. Проблеми регулювання фiнансового ринку в контексті структурних трансформацій / В. Смагiн // Ринок цiнних паперiв України. – 2008. – № 7/8. – С. 45–50.
6. Шкодiна І. В. Самоорганізація фондового ринку в умовах глобальної невизначеності: монографія / І. В. Шкодiна. – К.: УБС НБУ, 2013. – 406 с.

Marketing a management



Скрипниченко В.А.

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ

Особливості розвитку економіки країн, що розвиваються, дають змогу обґрунтувати необхідність мікрокредитування як інструменту для подолання бідності. Для сучасної України бідність стає не тільки хронічним явищем, визначаючи стиль життя та особисті орієнтації населення, але й фактором поляризації суспільства, його розділенням на дуже багатих і дуже бідних з катастрофічним зменшенням середнього прошарку.

Загально визнаними є два основні шляхи боротьби з бідністю – мобілізувати бюджетні кошти, або зробити громадянина фінансово самодостатнім.

У світі є чимало країн, що розвиваються, економіка яких страждає від відсутності відповідних кредитних систем. Малозабезпечене населення в цих країнах позбавлене права отримання кредиту в банках і, відповідно, шансу успішно розпочати малий бізнес. Комерційні банки неохоче надають позики бідним людям. Причинами банківського опору є висока ціна невеликих трансакцій, брак традиційних додаткових забезпечень, чи навіть просто соціальна дискримінація. Навіть ті організації, що надають послуги бідному населенню, обмежені в масштабах.

Відсутність комерційних банків для бідних привела до формування дуже нетрадиційної схеми позик. Такі схеми характеризуються відносно малими позиками. Період відшкодування є порівняно коротким. Напрямом направлення позик є, насамперед, сільське господарство, дистрибуція, трейдинг, а також переробна індустрія.

Мікрокредитування – це поширення малих позик на підприємців, що є дуже бідними для ідентифікації їх традиційними банківськими позиковими механізмами.

Доктор Мухаммад Юнус в Бангладеш розпочав у 1977 р. експериментальну мікрокредитну програму. Вона почалася з простої позики. Після того, як він був свідком замкненого кола бідності, що тримало багато бідних людей рабами високовідсоткових позик «акул» Бангладешу, доктор Мухаммад Юнус позичив 27 дол. США 42 жінкам, так що тепер вони могли купити бамбук для виготовлення табуретів на продаж. Вже за короткий період жінки були спроможними повернути свої позики, при цьому продовжуючи утримувати себе і свої сім'ї. З цим початковим успіхом, що «відкривав очі» багатьом, зерна «Гремін Банку» (названий на честь бенгальського слова «сільський») і поняття «мікрокредити» були насажені. Вже до 1983 р. «Гремін Банк» був офіційно сформований.

Ідея «Гремін Банку» винахідливо проста: кредитуйте бідних людей, і вони допоможуть собі. Це поняття завдає удару корінню бідності, особливо маючи на меті найбідніших із бідноти, забезпечуючи маленькі позики (звичайно менш ніж \$ 300) тим, хто не в змозі одержати довіру від традиційних банків.

У «Гремін Банку» позика надається групі з п'яти людей, тільки двоє з яких отримують гроші авансом. Щойно ці двоє роблять декілька регулярних оплат, позики поступово поширюються на решту частину групи. Таким чином, програма розбудовує відчуття співтовариства, також як і індивідуальної упевненості у власних силах. Норма оплати позики «Гремін Банку» вище 98%. «Гремін Банк» у даний час має капітал у 2,5 млрд. дол.

Модель мікрокредитування поширилася на більш ніж 50 країн, включаючи країни з перехідною економікою. «Гремін Банк» зазвичай починає з неприбуткової орієнтації з бажанням заповнити важливу нішу в місцевій ситуації розвитку, але має намір набути статусу доходності через декілька років.

Найкраще діє програма «Grameen Uddog» («Сільська ініціатива»). Місцеві жінки за надані кошти купують: пряжі і барвники для ткання на традиційному ручному ткацькому станку, що потім пов'язує їх із процвітанням текстильного експортного бізнесу Бангладеш. Виробнича потужність нині становить мільйон ярдів за місяць. «Гремін Банк» надає кредити бідному населенню в сільському Бангладеш без будь-якого завдатку. Це слугує

каталізатором розвитку соціально-економічних умов для бідняків, які утримувалась за межами банківської орбіти на підставі того, що вони бідні і ні до чого не придатні. Якщо б фінансові ресурси стали доступними бідним людям на термінах і умовах, які є адекватними, прийнятними і слухними, мільйони «маленьких людей» з їхніми мільйонами маленьких проблем могли б внести свою частку для створення дива розвитку.

Мікрокредитування більш ефективний засіб боротьби з бідністю, ніж допомога або пільги, так як високий рівень повернення позичок дозволяє надати допомогу багатьом іншим домогосподарствам.

Список використаних джерел

1. Гончаренко В. В. Кредитна кооперація. Форма економічної самопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) [Текст] / В. В. Гончаренко. - К.: 1998. - 218 с.
2. Гриценко, О. І. Механізм створення кредитної кооперації [Текст] / О. І. Гриценко // Вісник Сумського національного аграрного університету. - 2004 . - №2. - С. 63-68.
3. Дадашев, Б. А. Кредитні кооперативи в Україні: проблеми й перспективи розвитку [Текст] / Б. А. Дадашев // Вісник Української академії банківської справи. - 2001. - № 1(10). - С. 22-24.
4. Скрипниченко В.А. Удосконалення інноваційної підприємницької діяльності / М.М. Кулаєць, В.А. Скрипниченко, П.М.Музика, М.М. Лучник, М.Ф. Бабієнко, П.А. Лайко, О.Д. Витвицька, Є.А. Бузовський // Економіка АПК. □ 2009. □ Вип.5 □ С.76-87.
5. Скрипниченко В.А. Інноваційне забезпечення продовольчої безпеки в Україні і світі/ В.А. Скрипниченко, П.М.Музика, М.М. Лучник, М.М. Кулаєць,М.Ф. Бабієнко, П.А. Лайко, О.Д. Витвицька, Є.А. Бузовський, С.І. Мельник // Наука і методика. □ 2011. □ Вип.22 □ С.14-21.



Стретович О.А.

доцент, кандидат економічних наук, Національний університет біоресурсів і природокористування України

АЛГОРИТМ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Основною метою роботи підприємств сфери виробництва продукції та надання послуг є одержання максимального прибутку. Максимальний розмір прибутку пов'язаний з двома речами: це максимізація доходів від реалізації товарів та послуг і мінімізація власних витрат.

В період економічної кризи купівельна спроможність населення знижується. В таких умовах, всі підприємства, а особливо сфери FMCG (*fast moving consumer goods*) мають можливість ефективно працювати все менше за рахунок розширення обсягів реалізації продукції та послуг і все більше за рахунок суттєвого зменшення власних витрат виробництва. Таким чином, в період стагнації економіки, питання мінімізації виробничих витрат максимально актуалізуються.

Як етапи (step by step) на шляху підвищення ефективності господарської діяльності за рахунок максимального зменшення витрат виробництва, представляється доцільним впровадження наступної послідовності заходів:

забезпечити можливість користування нормативною документацією на кожному робочому місці де це визвано технологічною необхідністю;

навчити робітників розуміння шляхів і вміння досягнення нормативних витрат на його робочому місці;

забезпечити можливість налаштування обладнання на виконання нормативів. У випадку коли можливості обладнання не дозволяють витримати галузеві вимоги до питомих витрат, слід розробити та затвердити внутрішньозаводські нормативи питомих витрат на одиницю продукції або послуг;

побудувати систему обліку показників що відображають питомі витрати виробництва та поточні витрати підприємства (управлінський облік);

упровадити єдину інформаційно-облікову систему збору, накопичення і обробки інформації;

запровадити економічний механізм об'єктивного планування поточних витрат підприємства та контролю за досягненням потенційно можливих мінімальних витрат структурних підрозділів та підприємства в цілому (фінансова структура підприємства та механізм бюджетування);

розробити і впровадити механізм зниження непродуктивних витрат підприємства та прискорення обігу коштів (зменшення запасів товарно-матеріальних цінностей та готової продукції на складах). Дуже корисно для вітчизняних менеджерів вивчення та впровадження на підприємствах системи управління виробництвом фірми «Тойота». Вона заснована на двох, практично автономних, підсистемах. Це комплексна підсистема управління якістю продукції «Дзідока» та підсистема організації виробництва «Канбан». Мета розробки вищезазначеної системи управління полягає в підвищенні ефективності роботи компанії, а основний шлях за допомогою якого це досягається полягає у зниженні витрат виробництва;

розробити і впровадити систему участі (систему матеріального стимулювання) всіх працівників у пошуку шляхів зменшення непродуктивних витрат на підприємстві (Збалансована система показників BSC).

Світова практика мінімізації витрат виробництва накопичила чималий досвід. Особливо великих успіхів в цій області досягли японські фірми.

Отже, кожне конкретне підприємство вибирає свій ексклюзивний шлях вирішення проблеми мінімізації витрат, але практичний досвід показує, що краще узяти перевірені практикою алгоритми рішення питання і адаптувати їх під свої умови. Така робота завжди повинна бути системною, послідовною та ефективною.

Зважаючи на реалії сьогодення в Україні, слід акцентувати увагу спеціалістів на такому моменті, запропонована послідовність заходів ефективна лише в умовах публічного ведення бізнесу.



ст. викладач, Лебедєва О.А., студентка, Чернишова А.
Мелітопольський Державний Педагогічний Університет

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК КОМПОНЕНТ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.

В умовах сучасної економіки, що характеризується своєю нестабільністю та жорсткою конкуренцією на ринку товарів і послуг, метою кожного з підприємств є створення сприятливих умов для успішного існування і розвитку. Для цього підприємства мають витримувати той натиск і виконувати умови, які висуває сучасний ринок. Однією з найважливіших складових прибутковості підприємств будь-якої галузі є маркетингова діяльність. Щоб забезпечити ефективність маркетингової діяльності, треба розуміти її сутність [1].

Багато вчених займалися розкриттям сутності поняття «маркетингова діяльність» серед них такі, як Г. Армстронг, І. Ансофф, Є. Дихтль, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Р. Ланкар, М. Мак-Дональд, М. Мескон, М. Портер, В. Прауде, Х. Хершген, Р. Фатхутдінов. Маркетингова діяльність будь-якого підприємства не може існувати окремо від інших видів діяльності, це дуже складне поняття, тому що пов'язано і переплетено з багатьма важливими елементами, як на мікрорівні так і на макрорівні. Тому поняття та сутність «маркетингова діяльність» заслуговує на особливу увагу і актуально на сьогоднішній день.

Пітер Друкер, видатний менеджер, в своєму висловлюванні завжди підкреслював пріоритетність концепції чистого маркетингу перед концепціями вдосконалення виробництва та інтенсифікації комерційних зусиль, що виправдовують спроби збуту тих товарів, які виробляють компанія. Стратегія підприємства повинна завжди дивитися вперед і враховувати фактори, що впливають на маркетингову діяльність. Головна умова виживання компанії – це спільна робота всіх її підрозділів на досягнення спільної мети [2].

Щоб досягти стратегії підприємства, яке висуває керівництво підприємства, необхідно не тільки вивчати макросередовище, щоб вчасно пристосуватися до змін її чинників, наприклад, падіння фондового ринку

зменшує доходи від вкладень в акції, але і пам'ятати про те, що зміни в макросередовище ведуть до зрушень в мікросередовищі.

Стратегія підприємства пов'язана зі стратегією маркетингу, тому при прийнятті стратегічних рішень на практиці в якості схеми для стратегічного аналізу застосовують моделі з якими пов'язані базові стратегії. Основними моделями, які можуть використовуватися для прийняття стратегічних рішень підприємством, є:

матриця «продукт – ринок» (матриця Ансоффа);

матриця конкуренції (Портер);

матриця «зростання - частка ринку» (Бостон консалтинг груп);

матриця «привабливість – конкурентоспроможність» (Мак-Кінзі) [3].

Матриця «продукт-ринок» призначена для генерації стратегій в умовах зростаючого ринку і передбачає використання чотирьох альтернативних стратегій маркетингу для збереження або збільшення збуту, а саме: проникнення на ринок, розвиток ринку, розробка товару та диверсифікація.

Основна ідея моделі «матриця конкуренції» полягає в тому, що для отримання прибутку вище середньої підприємство повинно мати сильну позицію по відношенню до конкурентів. Необхідно пам'ятати, що великі підприємства, які мають велику частку ринку, і невеликі спеціалізовані підприємства мають шанс досягти певного рівня рентабельності.

Матриця «Бостон консалтинг груп» (БКГ) - (матриця «збільшення ринку – доля ринку») призначається щодо визначення стратегічних бізнес – одиниць (СБО) організації за допомогою двох параметрів: темпи зростання цільового сегмента (привабливість ринку); частка ринку щодо безпечного конкурента (конкурентоспроможність фірми).

Підприємство може розглядатися як сукупність так званих самостійних бізнес-одиниць (самостійних господарських підрозділів) - незалежних одна від одної сфери діяльності підприємства. СБО повинні відповідати таким критеріям: обслуговувати зовнішній ринок; мати коло своїх клієнтів і конкурентів; керівництво СБО контролює всі фактори, які визначають успіх на ринку.

Матриця «привабливість – конкурентоспроможність» розроблена фахівцями «Дженерал Електрик Компані» і консалтинговою фірмою «Мак-

Кінзі». Для більш точного вимірювання потенціалу привабливості і конкурентоспроможності в матриці узятий до уваги набір критеріїв[3].

Маркетингова стратегія включається в бізнес-планування, яке охоплює стратегічні бізнес - одиниці, а також в стратегію всієї фірми. Це дозволяє на вищому рівні прийняти більш якісне рішення і зробити необхідну корекцію на більш низьких рівнях управління при змінах ринкової ситуації. Горизонтальна і вертикальна координація пов'язує всі рівні управління і етапи процесу обґрунтування та погодження стратегій в єдине ціле, що забезпечує системність маркетингової діяльності.

Висновок: всі ці моделі використовуються для правильного стратегічного напрямку підприємства і він може бути досягнутий при повному аналізі поточного його стану, а також більш детального і ретельного розрахунку на майбутнє в одній з головних діяльностей, як маркетингової.

Література:

1. Яковенко Т. І. , Педченко Н. С. Сутнісні підходи маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі та їх науковий аналіз // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 1 (56). – 2013. – с. 205-213
2. Армстронг Г., Вогн В., Котлер Ф., Сондерс Д. Основы маркетинга, 4-е европейское издание.: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 1200с.
3. Методические материалы к курсу: «Маркетинг – работа с рынком» / фирма «Агро-союз» с. 1-20



Крикливец Ю. А.

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля, Украина

УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ИННОВАЦИЯМИ

Жизнь в нашем обществе мчится быстротечно. Ускоренными темпами происходит развитие технологических инноваций.

На сегодняшний день приоритетным направлением в улучшение уровня жизни населения и финансового благосостояния является развитие и распространение инновационной деятельности, технологий и разнообразных услуг.

Считаю, чтобы оценить роль и значение технологических инноваций в современном мире целесообразно вспомнить правило специалиста в области управления инновационными процессами Дж. Христиансена, которая гласит о следующем: «Великая волна инноваций, которая прокатилась из таких отраслей как электроника, разработка программного обеспечения, телекоммуникации, химия и биология, затронула все отрасли во всех местах планеты. Раньше существовало правило: «Не осуществляй инновации до тех пор, пока не будешь вынужден это сделать». Правило сегодняшнего дня – «Инновации или гибель!»».

Безусловно технологические инновации являются фундаментом для конкурентоспособности фирм, катализатором увеличения доходов компаний, ускорением роста и развития фирмы, привлечением потребителей и инвесторов.

Так же положительные моменты в развитии и управлении технологическими инновациями можно отметить в финансовой и банковской системе. На сегодняшний день, с возникновением автоматизации в банковской системе, позволяющей каждому человеку, имеющему пластиковую карту производить разнообразные платежи и перечисление средств по всему миру. А также благодаря интернет банкингу можно производить всевозможные банковские операции, не выходя из дома или офиса. Безусловно данное управление вышеупомянутой технологической инновацией является ресурсосберегающим фактором в экономии средств и времени.

Хотелось отметить позитивные изменение и появление технологических инноваций в Министерстве юстиции Украины, а именно появление кабинета электронных сервисов. С помощью электронного кабинета каждый гражданин имеет возможность доступа в электронном виде к разнообразным государственным реестрам: реестру имущественных прав на недвижимое имущество, реестру юридических и физических лиц предпринимателей, государственному реестру общественных объединений, единому реестру предприятий, относительно которых возбуждено производство по делу о банкротстве. Также появилась возможность доступа к сайту электронного суда, электронному реестру апостилей, единому реестру нотариусов, единому реестру лиц, которые совершили коррупционные правонарушения; единому государственному реестру, лиц относительно которых применено положение ЗУ «Об очищение власти»; возможность государственной регистрации актов гражданского состояния.

Будучи сотрудником Адвокатского бюро, данными электронными сервисами активно пользуюсь. Это новшество помогает эффективно и рационально использовать рабочее время и финансы. Так, например, благодаря единому государственному реестру юридических и физических лиц предпринимателей есть возможность получить извлечение о юридическом лице, физическом лице предпринимателе или об общественной организации, не выходя из офиса к государственному регистратору. Также появилась возможность зарегистрировать или внести изменения в устав или деятельность предприятия в электронном виде используя кабинет электронных сервисов.

Позитивным моментом так же являются инновации в модернизации электронных сервисов в судебной системе. Появилась возможность зайдя в единый государственный реестр судебных решений, проверить информацию относительно стадии судебного процесса, посмотреть судебное решение в электронном виде и проанализировать судебную практику и провести аналитику.

В 2015 году появился сайт электронного суда. Благодаря которому можно проводить онлайн оплату судебного сбора, получать информацию относительно стадий рассмотрения дела. Так же появилась возможность отправки процессуальных документов по электронной почте участникам судебного процесса, обмен электронными документами между судом и участниками судебного процесса в части передачи судом таким участникам процессуальных

документов в электронном виде, отправка судами участникам судебного процесса и уголовного производства текстов судебных повесток в виде SMS-сообщений. Хочу сказать, что в начале появления смс-уведомлений о судебном заседании существовали некие проблемы. Так, например, мне пришло смс-уведомление о дате судебного заседания с опозданием, то есть на три дня позже состоящего заседания, зачастую текст о заседании приходил частями с большим временным промежутком. На сегодняшний день, данные минусы были исправлены, и данная система исправно работает.

Адвокатское бюро, в котором я работаю, обслуживает ряд предприятий, которые активно участвуют в тендерах. Для участия в тендерах необходимо подготавливать множество документов и справок. Благодаря данным электронным сервисам, затрата времени существенно сократилась на подготовку документация для участия в тендерах, так множество справок можно получить в электронном виде, не посещая множества заведений. Так же хотелось отметить одно из позитивных технологических инноваций, как электронное проведение тендеров. Данная инновация позволяет экономить не только временные, но и финансовые ресурсы. И позволяет принимать участие в большем количестве тендеров. Так как не нужно ездить в разные города для принятия участия в тендере, что требует множества времени. Это изменение ощутила на себе, так как год назад приходилось довольно часто ездить в командировки по разным городам для принятия участия в тендере, а сейчас благодаря внедрению системы проведения электронных торгов и закупок участие в тендерах проходит в офисе за компьютером.

Все юристы нашего бюро используют данные инновации в повседневной деятельности. Хотелось бы выделить очень удобную и практичную информационно-правовую систему «Лига». Данная система позволяет найти всё необходимое законодательство Украины с практическими комментариями, примерами, судебной практикой и ссылками на связанные нормативно-правовыми акты с запрашиваемым законом за короткий промежуток времени.

Подытоживая, следует отметить, что роль технологических инноваций в современном мире невозможно недооценивать. Считаю, что технологические инновации играют колоссальную роль в развитие и улучшения жизни, благодаря их разумному управлению и использованию.

Литература:

1. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А., Шленов Ю.В.; Под редакцией д-ра экон. наук, проф. О.П. Молчановой. - М.: Вита-Пресс, 2001. - 272 с.: ил.
2. Инновационный менеджмент: курс лекций для студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» (профиль «Менеджмент организации»)/ Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 124 с.
3. К.Э.Н. Шамина Л.К., Особенности внедрения технологических инноваций //Статья - режим электронного доступа: <http://economics.open-mechanics.com/articles/318>
4. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2015. – 400 с.: ил. – (Серия учебник для вузов).
5. Управление технологическими инновациями: режим электронного доступа: http://sibe.ru/man_innovation.aspx

Účetnictví a audit



Сабырова А.Қ.

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

СИСТЕМА УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Технология строительного производства имеет ряд специфических особенностей, которые оказывают влияние на организацию аналитического и синтетического учета хозяйствующих субъектов.

Продукция строительства непосредственно связана с землей. В ходе строительства изготавливаемая продукция остается на месте, а бригады рабочих и строительная техника переходят на новые объекты. Перемещение рабочей силы и строительной техники требует дополнительных расходов. Отдельные расходы (на демонтаж и монтаж строительных машин и механизмов и др.) предварительно собираются в учете с последующим распределением по соответствующим периодам и объектам учета. Товарные отношения в строительстве, в отличие от промышленности, возникают до начала производственного процесса. Эта специфика отражается на ценообразовании, издержках производства строительных организаций и связана для генерального подрядчика с серьезным риском, особенно в условиях инфляции и эскалации (роста) цен на средства производства.

Большое влияние на процесс строительства, оказывает осуществление работ в открытой местности, в изменяющихся метеорологических условиях.

При производстве строительного-монтажных работ в зимнее время возникают дополнительные затраты труда, материалов, а также тепловой и электрической энергии, которые необходимо отражать на счетах бухгалтерского учета.

На строительных площадках хранится большое количество материалов открытого хранения (кирпич, песок, гравий, щебень и др.). Нахождение их продолжительное время на открытом воздухе при воздействии

метеорологических условий часто приводит к снижению их потребительной стоимости.

В течение месяца материалы открытого хранения расходуются без оформления документами. В целях правильного отражения в учете фактического расходования материалов ежемесячно по материалам открытого хранения проводятся инвентаризации. Это требует дополнительных затрат рабочего времени на определение ежемесячного расхода материалов, списание естественной убыли.[1]

Каждая подотрасль строительства имеет свои специфические особенности, которые влияют на понятие строительной продукции.

Промышленное строительство осуществляется, обычно на компактно расположенных площадках в виде комплексов взаимосвязанных сооружений. Возводятся отдельные цеха основного, вспомогательного производства, складов, жилых зданий, дорог и объектов социального характера. Строительство осуществляется по индивидуальным проектам.

В транспортном строительстве возводятся сооружения, и производится реконструкция объектов железных дорог, автомобильного, водного, воздушного, трубопроводного транспорта, которые имеют особенности, отражаемые в бухгалтерском учете

Сельскохозяйственное строительство разделяется на сельское и сельскохозяйственное строительство.

В МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки» дано определение учетной политики - «это принципы, основы, положения, правила и процедуры, применяемые организацией для подготовки и представления финансовой отчетности». Учетная политика должна применяться ретроспективно. Ретроспективное применение - это применение изменений учетной политики к операциям, сделкам и другим событиям и условиям так, как если бы она применялась всегда.

Учетная политика - это долговременная политика в области бухгалтерского учета, анализа, аудита, которая разрабатывается каждым предприятием самостоятельно и представляет совокупность способов, принимаемых руководителем организации для ведения бухгалтерского учета и раскрытия финансовой отчетности в соответствии с их принципами и основами.

Отношения сторон, связанные строительством, регулируются Гражданским кодексом Республики Казахстан и закрепляются в письменной форме договором строительного подряда.

Договор подряда - это контракт, специально предусматривающий строительство объекта или комплекса объектов, которые взаимосвязаны или взаимозависимы по их конструкции, технологии и функциям, или по конечному назначению или использованию.

Договор может заключаться как по одному объекту, так и по группе объектов, тесно связанных и взаимозависимых по условиям их проектирования и использования, а также на работы по оказанию услуг, непосредственно связанных со строительством объектов, т.е. услуг руководителей объектов, архитекторов и т.п. (МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство»).

В соответствии с МСФО (IAS) 11, одной из главных задач бухгалтерского учета по строительной деятельности является достоверное определение доходов и затрат по каждому отчетному периоду.

Согласно параграф 186 НСФО № 2 «если результат договора на строительство может быть достоверно рассчитан, то субъект признает доход и затраты по договору, связанные с договором на строительство, в качестве дохода и расходов соответственно стадии завершения работ по договору на конец отчетной даты (данный метод часто называют методом процента выполнения).

Для надежной оценки результатов требуется надежная оценка стадии завершенности, будущих затрат и собираемости сумм по выставленным счетам.

Признание доходов и расходов по договорам строительного подряда

Доходы и расходы должны быть отнесены к тем отчетным периодам, когда они имели место. Превышение общих подрядных затрат над общими доходами от подряда в бухгалтерском учете признается как доход в том отчетном периоде, в котором этот факт был выявлен. Если на отчетную дату общий результат по договору подряда определяется с большей степенью достоверности, необходимо признавать доходы и связанные с ними расходы со ссылкой на процент выполнения работ.

Доход, не полученный по форс-мажорным обстоятельствам, но отраженный в финансовой отчетности, является показателем деятельности подрядчика.

По каждому договору доходы необходимо определить и признать исходя из договорной стоимости и процента выполнения работ. Процент выполнения работ может быть определен одним из двух способов. Подрядчик использует метод, который измеряет выполненную работу наиболее достоверно. [2]

Методы измерения выполненных работ:

1. По проценту выполнения работ к сметным затратам:

$$\text{Процент выполнения} = \frac{\text{Затраты на дату}}{\text{Сметная стоимость}} \times 100\%$$

Этот метод может применяться ко всем видам строительных работ и особенно по тем работам, по которым трудно определить степень их физического выполнения.

2. По проценту выполнения работ к физическому объему

$$\text{Процент выполнения} = \frac{\text{Выполнение единиц строительной продукции}}{\text{Общее количество единиц по договору}} \times 100\%$$

Этот метод очень удобен для определения процента выполнения строительных работ, которые легко измерить физическими показателями в метрах, штуках, килограммах.

Пример:

Подрядчик заключил договор с заказчиками на прокладку газопровода протяженностью 3000 км, сметные затраты составляют 30 000 000 тенге, по договору с твердой ценой - 20 000 000 тенге. На конец отчетного периода подрядчик проложил 1000 км и его расходы составили 12 000 000 тенге.

Подрядчик может определить процент выполнения работ по двум методам.

1. Метод пропорции затрат к сметным затратам. Процент выполнения работ составит:

$$12\,000\,000 / 30\,000\,000 \times 100\% = 40\%$$

2. Метод завершения физической части работы. Процент выполнения работ составит:

$$1000 / 3000 \times 100\% = 33\%$$

Результат договора строительного подряда с твердой ценой оценивается с большей степенью достоверности, если:

- достоверно определена общая сумма дохода по договору;
- имеется вероятность получения подрядчиком экономических выгод;
- затраты на завершение работ по договору и процент выполнения строительных работ на отчетную дату определяются достоверно;
- фактически понесенные затраты по договору могут быть четко определены и достоверно измерены в целях сопоставления со сметными нормами.

Таким образом, подрядчик признает доход от выполненных работ:

- при использовании метода пропорции затрат к сметным затратам доход составит:

$$20\,000\,000 \times 40\% = 8\,000\,000 \text{ тенге}$$

- при использовании метода завершения физической части работы доход составит:

$$20\,000\,000 \times 33\% = 6\,600\,000 \text{ тенге}$$

Строительное производство отличается также сложностью производственных связей. На строительной площадке одновременно работают общестроительные, специализированные, пусконаладочные и другие службы. Технологический процесс производства осуществляется под руководством ведущей строительной организации (генерального подрядчика). Он заключает договоры с заказчиками (застройщиками) на выполнение всех работ, а затем для выполнения отдельных видов строительно-монтажных работ привлекает специализированные управления, выступающие в роли субподрядчиков. Участие в строительстве заказчика, генерального подрядчика, субподрядчиков ведет к формированию сложной системы их взаимоотношений, которая должна правильно отражаться в бухгалтерском учете.

Литература:

1. В.Назарова. Особенности бухгалтерского учета в строительстве. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31072103#pos=302;-92
2. Бейсенбаева А.К. Бухгалтерский учет в строительстве: Учебное пособие – Алматы, 2009. - 131с.



Abdakimova Assel , Madieva K.S

PECULIARITIES OF PROCESS COST ACCOUNTING

The process costing is one of the main methods of calculating in managerial accounting. This method is used when the production consists of a sequence of continuous or repetitive operations or processes, and the cost of production is determined at each stage of production, operation or process. The essence of the process system, in which costs follow the product, is that after the completion of any operation, costs are accumulated relative to their average level and, by mathematical calculations, come to costs per unit of output.

Process accounting is used in those industries that produce, as a rule, homogeneous products, such as flour, cement, screws, nuts, pharmaceutical products, etc. The cost price of each separately taken from the mass of other units of production will be identical to the cost of the remaining units of production. Many simple processes fall into this category, for example, mixing two or more raw materials to produce another type of product (for example, one liter of paint does not differ from the other one liter of paint obtained as a result of the same process). In addition, this method is also used for assembly (cars, electrical appliances, etc.) [1].

Process accounting is used in cases where the finished product of one process becomes a semi-finished product for another process. As an example, the dairy industry, where the technological process involves the division of milk into cream, which can later be processed into butter, and skimmed milk, from which a number of products can also be produced, can be cited. This method is also acceptable for complex production of various types of products, consisting of one or more processes.

The process costing can be illustrated as follows: a product requires several processing operations each of which occurs in a separate department. The costs of Department One for the month of June amount to 500 000 tenge of direct materials and 280 000 tenge of conversion costs (direct labor and manufacturing overhead). If the number of units processed in June in Department One is the equivalent of 1000 units, the per unit cost of the products processed in Department One in June will be 500 tenge for direct materials and 280 tenge for conversion costs. These costs will then be transferred to Department Two and its processing costs will be added to the cost of the units.

Process accounting has both a number of advantages and certain drawbacks.

Among the advantages of this method is, as a rule, the collection of costs. The process-based method requires less effort and is more economical than job costing. The fact that the costs of a non-process method are collected over a period, rather than related to a specific order, allows you to have some time in the activities of the enumerators and provides intermediate bases for comparing costs. The averaged units of output are more accessible, provided, of course, that these average values are homogeneous. Streams of expenses are easily traced in the accounts, there are more clear boundaries between the division of responsibility. The assignment of overheads to workshops or processes can be done on a more accurate basis than is possible with a custom system [2].

Speaking about the shortcomings of the process accounting, it should be noted that the averaging of costs, adopted in the process, sometimes leads to inaccuracies in the calculations (when the product or its constituent material components are not completely homogeneous). This drawback can be illustrated by the example of those processes where the weight of the raw materials of the calculated units is mixed in products of different sizes or compositions. When an enterprise produces several types of products, where different products are made from several materials and on different equipment, the prorated distribution of cost elements for individual products is often a very complicated procedure in which estimates are used. Inventories of work in progress should be evaluated according to the degree of completeness, and this evaluation entails inaccuracies passing through various processes to the finished product, cost of sales and net profit. If preliminary costs are used, periodic reports of factual data are not provided until the end of the reporting period, which makes this shortcoming very important for the purpose of controlling a process system, the essence of which is to divide the enterprise into separate units.

Process accounting in one form or another provides:

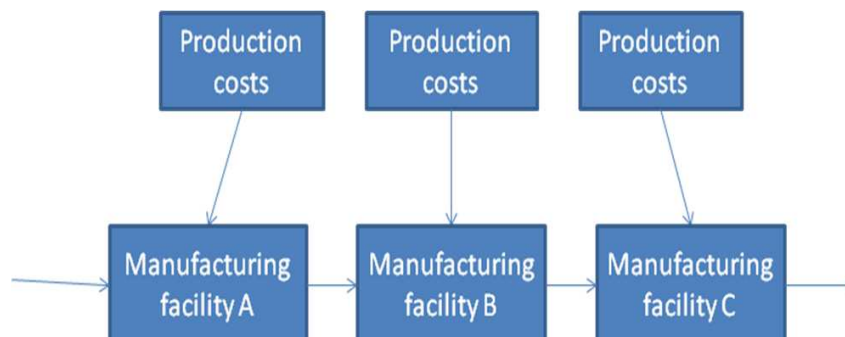
- production planning in general and in the context of the flow of costs;
- calculation of production volumes for a certain period, including processes and operations;
- collection and distribution of costs;
- preparation of a report on the cost of production;
- maintenance of accounting accounts, journals, books and other accounting registers that form the accounting structure and its connection with the calculation system.

One of the main characteristics and goals of a process accounting system is to provide data on the costs of operations or processes. Controlling the costs of the production system as a whole is usually not very effective, so for the purpose of presenting the necessary information, the data must be distinctly divided and grouped. This uses division, which includes such concepts as "process", "shop", "operation", "unit of production".

In order to accumulate costs in the process system, it is first and foremost necessary to dismember the manufacturing enterprise into separate subdivisions, with special attention to the division of the technological process into shops that reflect the characteristics of the production activity of the enterprise and to cost centers that facilitate the collection and accumulation of data on a uniform basis. So, for example, a brick factory should have two production halls: one for mixing concrete and converting it into bricks and the other for baking bricks. Production shops can be as many as required for production and production. Some products can pass through several production shops, while the rest can go through one or two. At the same time, they should combine the following: first, the work done in them must correspond to all the units of production passing through the shop, and secondly, the production of the production shops must be homogeneous [3].

Production shops can be organized in a variety of ways, but the two main options are associated with the sequential and parallel calculation of the cost of production.

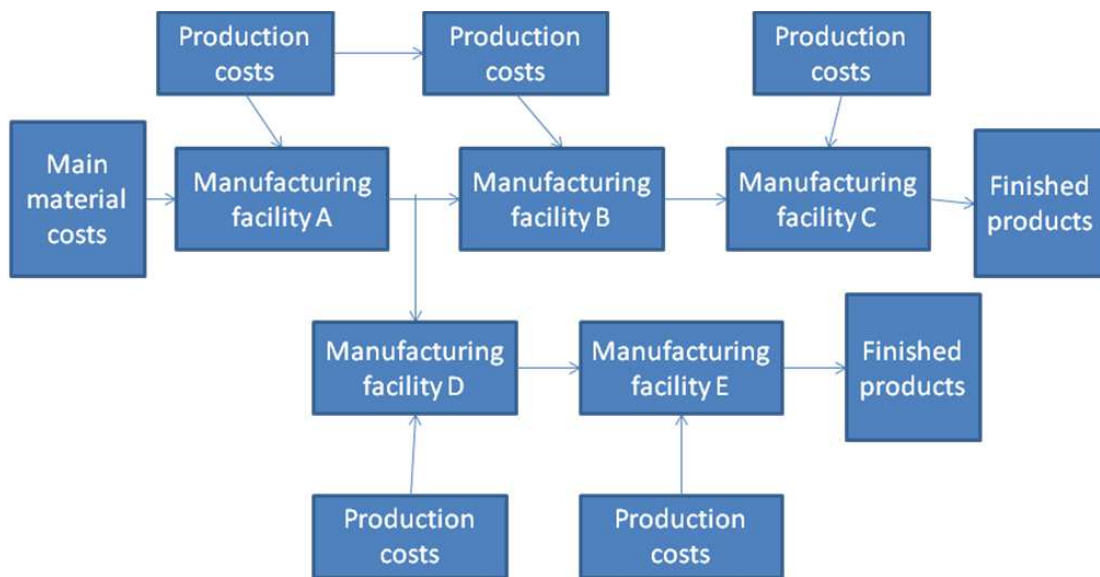
Production workshops for the production of such products as, for example, bricks, can be organized according to a consistent model, in which the units of production pass from one shop to another for further processing. The finished product of one shop becomes the direct cost of the materials of the next workshop (scheme 1).



Scheme 1. Sequential calculation of the cost of production.

Parallel production is used in cases where the products do not undergo sequential processing in all facilities. A part of the units of production passes through one production processes, and some through the other (scheme 2).

For example, crude oil is used in one process, and then refined oil is used to further manufacture several end products. Each final product can go through several stages of further redistribution after initial purification, with some products participating in the production of the final product, and some not. The number of possible options in parallel production is almost unlimited.



Scheme 2. Parallel calculation of the cost of production.

The most important procedure in the process model is the production plan of the enterprise, broken down by cost centers. It follows that the process or shop usually forms the center of costs. As a rule, either direct or indirect costs are collected from the cost centers, however, some of the cost centers may include combined costs. This is done for the purpose of grouping in one cost center homogeneous overhead expenses for choosing the appropriate method for their distribution. The detailed work of the system is determined by the existing conditions: first, division into divisions is of a natural nature; secondly, the cost centers must be organically interconnected with the division made; and thirdly, the accumulation of costs occurring in the cost centers must be realizable and economically [4].

The peculiarity of accounting procedures in the process calculation is that for each production department opens its account "Work in progress" (in the domestic account, the account "Main Production"), and not one single account "Work in Progress" for the entire

company. The finished products that have come out of the first workshop are transformed into "Work in Progress" in the second workshop, where it is further processed, then the same occurs in the third shop, and so on, depending on the number of processes (redistribution). After that, the units finished by processing become finished products. Material, labor and overhead costs can be attributed directly to any production department (not necessarily the first). The costs of each subsequent workshop will consist of materials, labor and overheads attributed directly to the process, plus costs related to semi-finished products from the previous workshop (transferred costs).

The essence of the method lies in the fact that direct and indirect costs are accounted for by the costing items for the entire output of finished products. The average cost price of a unit of production is determined by dividing the sum of all costs for the reporting period by the quantity of finished goods produced in the period. Costs of auxiliary production and management costs are formed by complex costing items. If there is no work in process at the end of the period, then the total value of production costs is the cost, otherwise the distribution of costs for finished products and work in progress.

References:

1. Voronova E.Y. Process cost accounting: general characteristics. – Auditor №6 , 2013
2. Ivashkevich V.B. The issues of accounting and calculating the costs of product. — M.: Finance, 2014
3. Kondrakov N.P. Managerial accounting: Tutorial. - M, 2014
4. Kukukina I.G. Managerial accounting: Tutorial, 2013



Вечерко О.М.,
Науковий керівник: Олійник Т.О., к.е.н., доцент, кафедра ФБСС

Запорізький національний технічний університет
м. Запоріжжя, Україна

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

У сучасних умовах господарювання головним завданням будь-якого підприємства є уміле розпорядження наявними фінансовими та іншими ресурсами для здійснення ефективної діяльності, що приносить бажаний результат - отримання прибутку.

При цьому керівництву підприємства для прийняття правильних і ефективних рішень важливо визначити резерви зростання ефективності комерційної діяльності, фактори зростання прибутку, скорочення втрат.

Ці та інші завдання виконує фінансовий аналіз, що представляє собою оцінку бухгалтерської звітності з метою виявлення слабких сторін у фінансовому становищі організації і наявних резервів його поліпшення.

Сучасне господарське середовище в Україні характеризується наявністю значної кількості різноманітних корпоративних утворень як приватної форми власності, так і з часткою державного капіталу. Основними властивими ознаками корпоративних об'єднань є, як правило, наявність великої кількості власників, розділення функцій володіння та управління бізнесом унаслідок делегування повноважень поточного управління найманим менеджерам та значні масштаби діяльності. Зазначене зумовлює потребу в організації дієвої системи контролю діяльності економічних одиниць та необхідність адекватного інформаційного забезпечення інвесторів щодо стану господарської діяльності, відповідності дій менеджменту прийнятій стратегії, мінімізації можливостей шахрайства тощо. Ефективним інструментом досягнення цього є організація в корпоративних утвореннях служб внутрішнього аудиту. Однак практика внутрішнього аудиту в реаліях української економіки свідчить про наявність значних перешкод на шляху його впровадження та реалізації в діяльність суб'єктів господарювання.

Проблематику внутрішнього аудиту досліджували багато вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: С.В. Бардаш, Д. Бойл, М. Дуглас, Т.О. Каменська, Т.В. Мултанівська, К.О. Назарова, В.В. Немченко, О.Ю. Редько, О.В. Сметанко, Д. Хермансон, О.В. Філозов та ін. науковці приділяли увагу вивченню теоретичних та практичних аспектів внутрішнього аудиту: його сутності, мети, завдань, принципів, методів, об'єктів, нормативного забезпечення, особливостей організації та методики тощо.

В Україні становлення внутрішнього аудиту пов'язане з розвитком контролю й аудиту в період формування ринкової економіки. За цей час відбулося зміщення акцентів від контрольних-ревізійних перевірок, ціль яких була у виявленні допущених помилок, до аудиту господарського стану економічних суб'єктів з метою підвищення ефективності управління [2].

Внутрішній аудит розвивається і еволюціонує. Позитивний вплив на розвиток внутрішнього аудиту в Україні чинять професійні організації: Міжнародний інститут внутрішніх аудиторів та Всеукраїнська громадська організація «Інститут внутрішніх аудиторів України», заснований в 1941 р. Інститут внутрішніх аудиторів – це міжнародна професійна організація, яка у співпраці з більш ніж 100 афілійованими інститутами внутрішніх аудиторів обслуговує своїх членів, які працюють переважно у сфері внутрішнього аудиту, корпоративного управління, внутрішнього контролю, ІТ-аудиту, навчання і безпеки.

Інститут внутрішніх аудиторів представлений в Україні Всеукраїнською громадською організацією «Інститут внутрішніх аудиторів України», що заснована в 2001 р. і є добровільною, недержавною, неприбутковою всеукраїнською організацією, створеною за спільними інтересами своїх членів для реалізації мети діяльності. При вступі всі члени організації одночасно отримують статус членів Global IA і набувають відповідний набір прав і можливостей.

На разі за активної участі та сприяння Інституту внутрішніх аудиторів України було розроблено проект Закону України «Про внутрішній аудит», який у разі його прийняття визначатиме правові засади здійснення внутрішнього аудиту в Україні і спрямований на створення системи незалежного внутрішнього контролю в державному секторі відповідно до міжнародних стандартів в антикризових та антикорупційних цілях з метою захисту інтересів суспільства, держави та власників [1].

Дослідження наукової літератури та практичних матеріалів дозволило узагальнити проблеми, які виникають при впровадженні внутрішнього аудиту

в практичну діяльність корпоративних організацій України. До таких проблем можемо віднести наступні:

- труднощі при розподілі повноважень та відповідальності за контроль;
- сприйняття внутрішнього аудиту як карального органу;
- складність розрахунку ефективності внутрішнього аудиту;
- дефіцит кваліфікованих кадрів;
- низький рівень автоматизації внутрішнього аудиту.

У процесі пошуку оптимальних шляхів розвитку внутрішнього аудиту в корпоративному секторі пріоритети мають надаватися його інноваційному розвитку. Це може бути постановка нових та/або більш масштабних завдань, наприклад, проведення таких відносно нових видів аудиту, як аудит корпоративної культури, аудит корпоративного управління, аудит процесів стратегічного планування та управління стратегічними ризиками. Це може бути також пошук нових методів і підходів у внутрішньому аудиті, наприклад, що завойовують популярність концепції безперервного аудиту (continuous auditing) і безперервного моніторингу (continuous monitoring) [3].

Отже, на разі стан розвитку внутрішнього аудиту як у державному, так і в приватному секторах економіки ще далекий від очікуваних результатів та значно поступається за рівнем якості системі контролю, що сформувалася в розвинених державах. Внутрішній аудит в Україні також можливо оцінити як такий, що перебуває в пошуку шляхів оптимального розвитку, має значний резерв для вдосконалення та піддається впливу динамічних змін в нормативно-правовій сфері.

Список використаних джерел

1. Проект Закону «Про Внутрішній аудит» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JF8QY00A.html
2. Каменська Т.О. Внутрішній аудит: методологія та організація: автореф. дис. д. е. н.: спец. 08.00.09 / Т.О.Каменська. – К., 2011. – 42 с.
3. Назарова К.О. Сучасні тенденції трансформації внутрішнього аудиту / К.О. Назарова // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 94–101.

Podniková ekonomika



Крижановський В.І.,

аспірант Київського національного університету будівництва і архітектури

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВЕЛЬНО – ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ЇХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

Обліково-аналітична система – це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, зокрема оперативних даних, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Тому обліково-аналітична система являє собою збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на мікро- і макрорівнях. Відповідно завданнями обліково-аналітичної системи є визначення кінцевого результату діяльності суб'єкта господарювання в необхідні для управлінців терміни, забезпечення контролю за використанням активів на рівні підприємства та центрів відповідальності.

Система обліково-аналітичного забезпечення підприємства є формою організації всіх видів обліку й аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією; «механізм, який об'єднує процеси обліку та економічного аналізу з метою створення обліково-аналітичного забезпечення, що дозволяє формувати об'єктивну інформацію відповідно до інтересів користувачів і напрямів розвитку галузі»; «суть полягає в здійсненні облікових та аналітичних процедур у режимі реального часу, виявлення відхилень від запланованих показників і використання отриманих результатів для прийняття управлінських рішень».

Якщо вважати, що «обліково-аналітична система – це інтегрована система прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньосистемних та загальносистемних функцій» і вона забезпечує управлінський апарат інформацією для прийняття рішень, то

роль обліково-аналітичної системи при управлінні активами підприємства підрядного будівництва можна охарактеризувати так: надання необхідної обліково-аналітичної інформації управлінському апарату для прийняття рішення в межах управління матеріальними оборотними та необоротними активами підприємства при реалізації інвестиційно-будівельних проектів із витрачанням мінімальних зусиль на її підготовку та забезпечення швидкості прийняття управлінських рішень у випадку зміни стратегії чи пріоритетності інвестиційно-будівельного проекту.

Якщо обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств підрядного будівництва розглядати як єдине ціле, то окремими частинами такого цілого є:

1) обліково-аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів, яке являє собою систему збору й передачі обґрунтованої інформації про наявність і стан основних засобів, яка формується в результаті поєднання і взаємодії всіх видів обліку й економічного аналізу, що уможливорює прийняття тактичних і стратегічних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності вищезазначеного процесу. Крім того, така інформація є підґрунтям для прийняття рішень щодо вибору альтернативних варіантів: придбавати чи орендувати основні засоби, модернізувати їх, ремонтувати чи консервувати, братися за спорудження нових об'єктів тощо;

2) обліково-аналітичне забезпечення процесу руху оборотних матеріальних активів, яке являє собою систему збору й передачі обґрунтованої інформації про якість і кількість запасів, що є підґрунтям в управлінні даними активами.

Оскільки, основна мета управлінського обліку полягає в забезпечення інформації менеджерів, відповідальних за досягнення конкретних виробничих показників, для підготовки та розробки можливих альтернативних варіантів для прийняття оптимальних коротко- та довгострокових управлінських рішень, то результати управлінського обліку будуть формувати показники-індикатори для економіко-аналітичної моделі управління активами підприємства.



Бондарчук Н.В.

аспірант кафедри економічної теорії

Київський національний університет будівництва і архітектури

**ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗПОДІЛУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ТА ВИБІР
ЕФЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДІАГНОСТИЧНИХ ПРОЦЕДУР**

Однією із ключових проблем, яка гальмує розвиток житлового будівництва в Україні, є недостатність в інвестиційному забезпеченні. Кризова ситуація, що склалась в будівельній галузі, спричинена недовірою інвесторів до забудовників, які, залучаючи кошти, суттєво порушують свої зобов'язання. Інвестори сам на сам залишаються перед вибором обмеженого кола механізмів інвестування, прагнучи в першу чергу, інвестувати лише там, де учасники ринку та держава створили відповідні умови для прозорості і надійності бізнесу, захищеності прав власності. Виникає необхідність дослідження питань інвестиційного забезпечення житлового будівництва, запровадження ринкових механізмів інвестування будівництва житла через залучення зовнішніх і внутрішніх інвестиційних ресурсів за умови мінімізації ризиків інвесторів, поліпшення інвестиційного середовища та активізації ролі банківського сектору економіки.

Це актуалізує потребу запровадження нового підходу до розробки альтернативного механізму інвестування житлового будівництва та засвідчує нагальну науково-методичну і практичну потребу у проведенні ряду заходів за цільовими орієнтирами: вибору організаційної процедури впровадження різноманітних механізмів інвестування в житловому будівництві; питання вибору найменш ризикованого механізму залучення грошових коштів для інвестування будівництва житла, а також місця і ролі кожного механізму у вітчизняній системі інвестування житлового будівництва; адаптацію західних механізмів інвестування будівництва об'єктів житлової сфери до сучасних умов діяльності вітчизняних будівельних підприємств та їх консолідацію з вітчизняними методичними та прикладними напрацюваннями щодо реалізації

інвестиційно-будівельних проектів тощо. на основі удосконаленого визначення категорії «інвестування» як імовірного цілеспрямованого процесу, базові параметри складових якого забезпечують ефективність і безупинність міжчасового розподілу фінансових, матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів у системі, визначено категорію «механізм інвестування житлового будівництва», що є процесом розробки, реалізації та контролю управлінських рішень, спрямованих на встановлення необхідної взаємодії частин елементів системи, що сприяє її впорядкуванню та забезпечує формуванню, розподілу і використання інвестиційних ресурсів.

Для вирішення проблеми оптимізації розподілу інвестиційних ресурсів та вибору ефективних інвестиційних проектів:

побудована компонентна структура механізму інвестування житлового будівництва з виділенням основних функцій, елементів, принципів, методів та інструментів його реалізації, що було забезпечено аналізом базового категорійно-понятійного апарату формування механізму інвестування житлового будівництва, структуризацією та виділенням проблемної орієнтації і функціональної семантики дефініцій «фінансування» та «інвестування» в управлінні будівельними підприємствами, визначенням типологічних ознак їх диференціації та інтеграції в економічних дослідженнях, сформованою методичною функцією їх інтерпретації для цілей управління будівельним підприємством;

здійснено етапізацію виникнення та розвитку нормативно-правового поля в якому відбувалося становлення діючих механізмів інвестування житлового будівництва, що визначило основні тенденції на ринку будівництва житла та засвідчило необхідність зміни існуючих механізмів фінансування будівництва, зокрема, створенням нових форм організаційної діяльності;

окреслено та актуалізовано проблему необхідності запровадження і наукового обґрунтування нового підходу до створення альтернативного механізму інвестування житлового будівництва шляхом запровадження цільового фондування, в якості концептуальної та загально-методичної основи якого запропоновано нову операційно-розрахункову технологію цільового фондування, що забезпечує функціонування системи трьохсторонніх взаємовідносин: Інвестор - фінансова установа (Банк) - Забудовник (генпідрядне будівельне підприємство), та передбачає проектне фінансування забудовника

банком за рахунок накопичених на його цільових (безпроцентних) депозитних рахунках інвестиційних ресурсів приватних інвесторів – фізичних осіб;

для повноцінного інформаційного забезпечення інвестиційно-будівельного проекту та контролю цільового використання інвестиційних ресурсів, запропоновано систему публічного інвестиційного аудиту, що використовує інструментарій ресурсно-календарного планування будівництва та фінансового моніторингу, який здійснюється на підставі Міжнародних стандартів зовнішнього та внутрішнього аудиту та інтегрованої системи управління ризиками організацій (ERM COSO), консолідуючи всю необхідну інвестору інформацію в Асоціації інвесторів житлового будівництва на протязі всього періоду реалізації інвестиційно-будівельного проекту;

для прийняття менеджментом будівельного підприємства раціональних управлінських рішень щодо застосування конкретного механізму інвестування житлового будівництва, автором удосконалено методику вибору механізму інвестування шляхом синтезу в інтегральній ієрархічній моделі абсолютних факторів, розрахованих на основі методу визначення діапазону екстремумів основних показників NPV та IRR будівельного проекту, та відносних факторів, вплив яких оцінено на основі методу парних порівнянь, автоматизований розрахунок яких здійснено на базі програмного комплексу системи підтримки прийняття рішень – «Expert Choice».



Тулеев К.А.

*Евразийский Национальный Университет им. Л. Н. Гумилева, г. Астана,
Казахстан*

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

При современной интеграции Республики Казахстан в мировое сообщество актуальным становится вопрос ведения бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, а также совершенствование средств управленческого и производственного учета. В данном контексте методикам планирования и учета затрат, а также калькулирования производства продукции, необходимо уделить повышенное внимание.

Калькулирование себестоимости продукции, а также работ и услуг выражает себя как особый расчет уровня затрат, приходящийся на единицу выпускаемой продукции. Калькулирование себестоимости на казахстанских предприятиях проводят с помощью специальной ведомости - калькуляции.

Метод калькулирования как таковой предполагает использование системы производственного учета, при которой определяется фактическая себестоимость производимой продукции, а также затраты на каждую единицу выпущенной продукции. Предпочтение метода калькулирования себестоимости продукции связано с технологией производства, его организацией, и особенностями выпускаемой продукции.

В условиях сильной конкуренции отечественного товара с импортным важно осуществить жесткий контроль за расходами с целью увеличения конкурентоспособности организаций и улучшения их финансового состояния. Одним из способов достижения организацией хорошего экономического результата становится результативное управление расходами.

Результативная работа современной организации невыполнима без хорошо налаженной системы отчетности и управленческого учета на всех стадиях управления.

Главным критерием действенности систем управления прибывает результативное применение финансовых, людских и материальных ресурсов. Управленческий учет обеспечивает для этого нужный механизм, позволяя в комплексе проанализировать вопросы планирований, оперативного учета и контроля и отдельного вида деятельности.

Учет и анализ затрат являются важнейшими инструментами управления предприятием. Необходимость проведения качественного учета производственных затрат возрастает по мере усложнения условий хозяйственной деятельности, а также требований к рентабельности деятельности. Обособленные хозяйственные субъекты, обязаны обладать четким представлением об окупаемости выпускаемой продукции, работ или услуг, эффективности каждого управленческого решения и их воздействия на финансовые результаты и величину совокупных затрат.

Точность формирования себестоимости находится в прямой зависимости от избранного метода учета и калькулирования производства продукции.

В экономической литературе, и источниках бухгалтерского управленческого учета не представлены различия между разработанными методами учета затрат и методами калькулирования, потому как считается, что учет затрат на производство и калькулирование себестоимости - рассматривается через единый взаимосвязанный и взаимообусловленный процесс учета, сочетающий в себе процесс потребления ресурсов и процесс формирования себестоимости продукции.

В теоретических положениях и практическом опыте современного казахстанского управленческого учета уделено мало внимания разделению затрат в отношении к объему производства - как на переменные и постоянные, а также согласно их экономического содержания - на основные и накладные. Центральным значением ведения управленческого учета на практике обладает разделение расходов по способу отнесения на себестоимость на прямые и косвенные, соответствуя традиционно применяемой казахстанскими предприятиями системе учета полных затрат на производство по калькуляционным статьям и исчисления себестоимости единицы продукции.

В соответствии с используемой большинством предприятий классификацией, **прямыми** являются те затраты, которые на основе первичных

документов непосредственно относят на определенный вид выпускаемой продукции работ, услуг с которыми они связаны.

Прямые затраты в казахстанском управленческом учете состоят из следующих статей, представленных на рисунке 1.

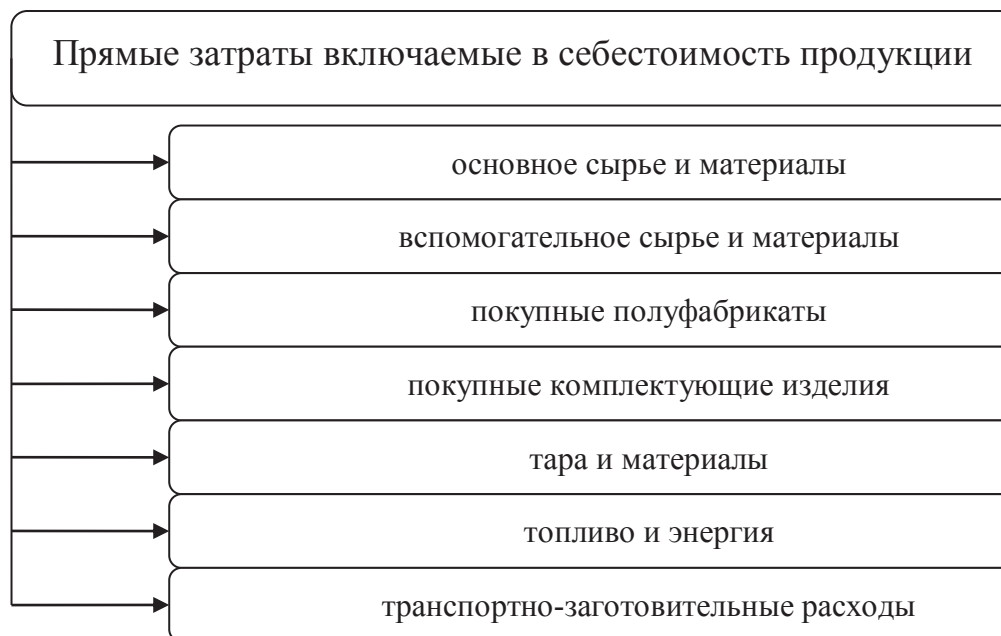


Рисунок 1. Классификация прямых затрат [7, с. 54]

Другим подвидом затрат, согласно данной классификации являются **косвенные затраты**, которые находятся в прямой зависимости от времени функционирования оборудования либо массы перевозимого груза, а также прочих факторов. Ввиду их комплексного учета их распределяют по видам продукции, а также работ пропорционально конкретным базам распределения, обеспечив потенциал точности их отнесения на конкретный вид продукции, работ и услуг. К косвенным расходам относят, к примеру, часть расходов, связанных с содержанием и эксплуатацией оборудования.

Отличительной чертой косвенных затрат является то, что в отличие от прямых они относятся к определенному виду продукции, а к периоду производства.

Также выделяют косвенные основные и накладные расходы. **Косвенные накладные расходы** отличаются от косвенных основных, ввиду того, что могут распределяться между объектами калькулирования только условно. Используемые при этом база и метод распределения косвенных расходов определяются характером технологии и организации производственной линии.

В составе косвенных накладных расходов содержатся расходы, которые связаны с обслуживанием и управлением производством.

Косвенные затраты формируются из трех видов расходов предприятия, а именно:

Общепроизводственных затрат - расходов, связанных с обслуживанием основных и вспомогательных производств организации;

Общехозяйственных затрат - расходов относящихся к нуждами управления предприятием и непосредственно не связанных с производственным процессом;

Коммерческие затраты - та часть расходов, которая связана с реализацией товаров, выполнением работ либо оказанием услуг.

Статьи косвенных затрат отражены на рисунке 2.



Рисунок 2. Классификация косвенных затрат в управленческом учете

В государствах с ориентацией на рыночную экономику широко используется система директ-костинг, представляющая собой вид калькулирования частичной либо сокращенной себестоимости. Она обладает рядом преимуществ перед системой полных затрат, а именно:

- делает акцент на формах зависимости затрат и объема производства либо уровня загрузки производственных мощностей;

- дает возможность выявить изготавливаемую продукцию работы или услуги с большей рентабельностью;
- обеспечивает руководство предприятия данными о потенциале применения в конкурентной борьбе такого приема, как демпинг;
- позволяет разрешать стратегические задачи по дальнейшему развитию предприятия.

Однако использование данной системы на казахстанских предприятиях имеет ряд трудностей, связанных с тем, что директ-костинг является системой управленческого учета, представляющей собой систему учета затрат, нормирования, планирования, контроля, анализа, систематизирующей данные для принятия эффективных оперативных управленческих решений. В отечественной практике до настоящего времени не произошло подразделение управленческого учета от общей схемы финансового учета, что затрудняет управление себестоимостью.

Ввиду этого, казахстанским предприятиям необходимо пересмотреть применяемые методы учета и калькулирования производства продукции, перенести основную долю калькуляционных затрат на прогнозные расчеты себестоимости, составление аргументированных нормативных калькуляций, организацию функции контроля и мониторинг за их соблюдением в процессе производства.

Также структура расходов напрямую влияет на себестоимость продукции, являясь основой для формирования финансовых результатов деятельности и ценообразования произведенной продукции.

С развитием рыночных отношений понемногу расширяется самостоятельность организаций, в том числе в вопросах установления стоимости на продукцию при учете складывающихся на рынке предложений и спроса.

В результате меняются задачи, которые стоят перед бухгалтерским учетом и его подсистемой – калькулированием. Калькулирование обязано не просто дать возможности установления фактической себестоимости изделий, оно обязано позволить вычислить себестоимость, какая в сегодняшних условиях работы принесет организации обусловленную прибыль.

При этом нужно сформировать такую организацию производства, когда себестоимость возможно понижать. В связи с этим сейчас центр тяжести в

калькуляционной работе необходимо постепенно переносить с трудоемкого расчета по распределениям косвенных затрат и вычислению точной фактической себестоимости на прогнозный расчет себестоимости, составления обоснованной нормативной калькуляции, организацию контроля за ее соблюдением в ходе производства.

Также проведение калькулирования себестоимости на уровне переменных (либо прямых) затрат в современных рыночных условиях Республики Казахстан относится к определению нижнего предела стоимости, или другими словами предела, снижения стоимости при снижении спроса на данный товар у потребителя, либо завоевания определенного рынка сбыта.

Отметим, что при производстве казахстанскими предприятиями не используются однозначные целевые показатели эффективности модели учета затрат даже при упрощенной их классификации на прямые и косвенные.

Исходя из этого, в целях совершенствования управленческого учета и калькулирования себестоимости производства продукции необходимо разработать и постепенно усовершенствовать методику оценки эффективности модели учета затрат.

Реализация разработанной методики предполагает прохождение по ряду этапов в определенной последовательности:

- 1) установление элементов модели, которые подлежат оценке;
- 2) выявление отраслевых оценочных критериев;
- 3) установление процедур оценки обоснованности затрат в управленческом учете.

Особую актуальность в целях поддержания целостности финансовой модели калькулирования себестоимости продукции приобретают локальные акты, которые регулируют учет в данной области. С учетом недостатков применения калькулирования производства продукции на казахстанских предприятиях, а также в области моделирования учета затрат, полагаем на первой стадии создания учетной политики проводить непосредственную оценку эффективности избранных элементов модели по предложенной выше методике. А также в дальнейшем, с помощью учетной политики предприятия закрепить правовой статус бухгалтерских процедур в сфере производства и калькулирования производства продукции.

Таким образом, нами выделены недостатки применяемой в Казахстане системы калькулирования производства продукции и разработана авторская методика учета затрат на производство, отражаемой в учетной политике предприятия. Применение ведущих методов калькулирования продукции таким образом, является неременным условием развития системы управленческого, производственного и финансового учета Республики Казахстан, облегчив интеграцию в мировое сообщество.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гаррисон Рэй, Норин Эрик, Брюэр Питер. Управленческий учет. СП-б: Питер, 2012. - 640 с.;
2. Синицкая Н.Я. Управленческий учёт в схемах и определениях// учебное пособие// Издательство: Проспект, 2015. - С. 100
3. Горелик О.М. Управленческий учёт и анализ// учебное пособие// Издательство: КноРус, 2014. - С. 232
4. Езерская Т.А. Управленческий учёт в промышленности// учебно-методическое пособие// Издательство: ГревцовПаблишер, 2013. - С. 190.

Makroekonomie



Аспірант Теслюк Ю.В.

*Дніпропетровський державний аграрно–економічний університет,
Україна*

СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ ТА АНТИІНФЛЯЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Інфляція – тривалий неперервний процес знецінення грошей, котрий проявляється як стійке підвищення загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою матеріальними цінностями. Рівень інфляції визначається як процентна зміна рівня цін. На практиці інфляція, як правило, вимірюється зміною індексу споживчих цін. Індекс споживчих цін – показує зміни середнього рівня цін ринкового кошика споживчих товарів та послуг, до складу якого входять продовольчі товари, одяг, житло, паливо, транспорт, медичні послуги, плата за навчання та інші товари та послуги, що купуються типовим (середнім) домашнім господарством для повсякденного життя. Склад «споживчого кошика» фіксується на рівні базового року.

Інфляційний шок – одноразове підвищення рівня цін, яке може стати імпульсом для прискорення (розкручування) інфляції. Тривале зниження рівня цін називається дефляцією. Тривале зниження темпів інфляції називається дезінфляцією. Стагфляція – це інфляція, яка супроводжується стагнацією виробництва і високим рівнем безробіття в країні (одночасне підвищення рівня цін і рівня безробіття).

Можна визначити, що необхідними умовами виникнення інфляції є наступні:

- темп приросту номінальної кількості грошей більший за темп приросту реального доходу при сталій швидкості обігу грошей;

- темп приросту швидкості обігу грошей більший за темп приросту реального доходу при сталій номінальній кількості грошей ;

- сума темпів приросту номінальної кількості грошей та приросту швидкості обігу грошей більше за темп приросту реального доходу. [3]

Основними

причинами інфляції грошова емісія, незабезпечена товарною масою; кредитна емісія; криза валютно-фінансової системи; зростання бюджетного дефіциту та державного боргу; мілітаризація економіки (вона є причиною збільшення видатків бюджету, додаткового поглинання матеріальних та трудових ресурсів, а отже, вилучення їх із сфери виробництва споживчих товарів; збільшення споживчого попиту з боку зайнятих в оборонній промисловості); державна монополія; монополізм підприємств.; диспропорції у народному господарстві; механізм оподаткування (при збільшенні податку на прибуток проявляється тенденція до зниження обсягів виробництва); інфляція цінової надбавки (підвищення цін з метою компенсації майбутніх збитків, які можливі в результаті організаційної перебудови економіки).

Види інфляції:

1. Помірна інфляція характеризується повільним зростанням цін (до 10% на рік).

2. Галопуюча інфляція характеризується зростанням рівня цін від 10% до 200% на рік.

3. Гіперінфляція відбувається, коли ціни зростають до 1000% на рік і більше. Під час гіперінфляції поведінка споживачів визначається намаганням вкласти гроші у матеріальні цінності. Для країн, які залежать від зовнішньої торгівлі, існує загроза імпортованої інфляції. Вона виникає в разі підвищення цін на імпортовані товари за умов твердого валютного курсу.

Виділяють наступні форми інфляції: інфляція попиту та інфляція витрат. Інфляція попиту безпосередньо пов'язана з дією монетарних факторів, насамперед з надлишковою емісією грошей, яка призводить до перевищення попиту над існуючою пропозицією товарів та послуг. Інфляція попиту, як правило, виникає в умовах повної зайнятості та повної завантаженості виробничих потужностей. У цих умовах зростання попиту не супроводжується еластичним розширенням пропозиції, тому ціни зростають. [2]

Причини інфляції попиту: розширення державних замовлень (військових та соціальних); зростання попиту на засоби виробництва в умовах майже повної завантаженості виробничих потужностей; зростання доходів населення в результаті узгоджених дій профспілок; зміни в асортиментній структурі сукупного попиту призводить до зростання загального рівня цін, бо ціни на нові товари вищі за ціни на традиційні

товари; збільшенням грошової бази; вилучення грошей із спектру майна; використання фінансових активів та боргових зобов'язань як платіжних засобів; зростання швидкості обігу грошей, яке викликане інфляційними очікуваннями макроекономічних суб'єктів. Інфляція витрат проявляється у зростанні витрат виробництва, які випереджають зростання реального доходу та продуктивності праці. Інфляційний процес розвивається під впливом ряду немонетарних факторів, що зумовлюють зростання цін через збільшення витрат виробництва і збільшення собівартості одиниці продукції. Одним із різновидів інфляції витрат є інфляція, що зумовлена збільшенням заробітної плати.

Причини інфляції витрат: олігополістична практика ціноутворення та фінансова політика держави; зростання цін на сировину; збільшення податкового тиску та зростання «податкового клину»; боротьба профспілок за підвищення заробітної плати. [4]

Поєднання інфляції попиту та інфляції витрат створює так звану інфляційну спіраль. Під час відкритої інфляції в економіці виникає інфляційна спіраль «зарплата-ціни», за якої підвищення заробітної плати породжує підвищення цін, що веде, в свою чергу, до подальшого зростання цін і ставок заробітної плати. Економіка, котра не має резерву ресурсів (трудова в першу чергу), більше схильна до інфляції, ніж та, яка має можливість маневрувати ресурсами.

Антиінфляційна політика – це сукупність заходів держави, спрямованих на встановлення відповідності між темпами зростання грошової маси і темпами зростання благ. Основним завданням макроекономічного регулювання є – підтримка повної зайнятості при стабільності рівня цін. Антиінфляційна політика має два види: адаптивна політика (політика градування); активна політика (шокова терапія).

Адаптивна політика проявляється у пристосуванні до умов інфляції, у пом'якшенні її негативних наслідків, поступовому зниженні темпів зростання грошової маси. Адаптивна антиінфляційна політика дає позитивні результати за умови, що темпи приросту грошової маси та рівня цін не перевищують 20-30% на рік. Основні заходи адаптивної політики:

1. Стабілізація інфляційних очікувань.
2. Поступове обмеження грошової пропозиції.
3. Індексація грошових доходів населення.

3. Застосування політики «цін та доходів» (уряд або заморожує ціни і номінальні доходи, або «прив'язує» зростання рівня цін до зростання заробітної плати, а зростання заробітної плати – до підвищення продуктивності праці.). Удосконалення договорів з підприємцями та профспілками про темпи зростання цін та заробітної плати. Активна антиінфляційна політика (шокова терапія) – базується на різкому скороченні темпів зростання грошової маси, особливо прийнятна в умовах гіперінфляції. Основні заходи активної антиінфляційної політики:

1. Заходи загального характеру: контроль за грошовою масою; заборона емісійного фінансування Державного бюджету; проведення грошової реформи конфіскаційного типу; стабілізація інфляційних очікувань; структурна перебудова; регулювання валютного ринку; підвищення ступеня товарності економіки; приватизація; засоби збільшення норми заощаджень та зменшення їхньої ліквідності.

2. Заходи, спрямовані проти інфляції попиту: зменшення державних витрат; збільшення податків; скорочення дефіциту Державного бюджету; стабілізація валютного курсу.

3. Заходи, спрямовані проти інфляції витрат: стримування зростання факторних доходів та цін; зниження податків на бізнес та прибуткового податку в рамках «економіки пропозиції» . [1]

Література:

1. Андропова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія / О. Ф. Андропова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.

2. Глухова С.В. Сучасні підходи до визначення сутності інновацій / С.В. Глухова // Економічний аналіз. Збірник наукових праць. – 2008. – Випуск 3 (19). – С. 82 – 84

3. Голиков А. П. Международные экономические термины : словарь - справочник /А. П. Голиков, П. А. Черномаз. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.

4. Євтушевський В, Становлення і розвиток інновацій у вищій школі / В.Євтушевський, Л. Шаповалова // Вища освіта України. – 2006. – №2. – С. 62-66.



Irina V. Onyusheva, PhD, Prof.¹
Lalita Thammashote, Int. MBA Program¹

*¹Graduate School, Faculty of Business and Technology,
Stamford International University, Thailand, Bangkok*

HOW CULTURE AFFECTS INTERNATIONAL BUSINESS AND CHALLENGES

Key Words: International business, cross-cultural differences, effect, challenges, national variables, sociocultural variables, cultural variables, attitudes, individual and group employee job behavior.

While companies are benefit from becoming global organization, multinational or cross-cultural teams are increasingly more common, many of them are facing the several problems those are impacted from international business contexts. Excellent practices and successful in one country may not be accepted nor guarantee their success when it comes to global business. Lack of local knowledge and diverse knowledge base or lack of awareness of potential forces can generate stumbling block and approach to the failure)Hult News, 2017(. This chapter will identify the environmental variables and cultural dimensions those affecting business and management functions including problem in international management derives from cultural differences, Operational Value Differences and Communication.

Summary of Key Research Findings. *Environmental Variables Affecting Management Functions.* Environmental variables refer to all external and internal forces that influence how the firm makes decision on the operational management and affect to the functioning of business which include *national variables, sociocultural variables, cultural variables, attitudes, and individual and group employee job behavior.*

National variables. National variables have significantly and largely affect to the firms' operations and performance which hardly or unable to control. National variables can be positive and negative and can be analyst by using PESTEL, one of the

most analytical tools)Bush, 2016(. They include the followings: 1. *Economic system*. It is important that businesses make decisions within the framework of country's economic system and refer to the economic system in order to analyze business activities properly)University of Delhi, n.d.(. 2. *Legal system*. Legal system is the system that countries use to interpret and enforce law)USLegal, Inc, n.d.(. 3. *Political system*. Political system is the set of legal institution that form a government)Heslop, n.d.(. Various aspects of government policies affect business institutes including the risk that might lead to the loss)Khaleej Mag, 2017(. 4. *Physical situation*. There are many physical situation factors that are not company control such as weather)The Open University of Hong Kong, 2016(. 5. *Technological know-how*. Rapid change in technology generate both advantage and disadvantage to the business)Study.com, n.d.(.

Sociocultural variables. Sociocultural is one of the most forces that influence business at it affect to the belief, traditions, practices, perception and behavior of people in given country)CEOPedia, 2016(. Followings are 3 major sociocultural factors. 1. *Religion*. Religion can affect to business in various aspects such as rules or regulations in the company, holidays, belief or practice that employees and customers in their daily lives, etc.)CEO Media Firm, LLC, n.d.(. 2. *Education*. Education directly affects to the way of thinking, decision making and productivity of both employees and customers. Education influence the competencies of workforces and competitiveness of the firms and also the growth and development of society)Radcliffe, n.d.(. 3. *Language*. Language can have significant impact to the international business and generate both advantages and barriers understand other people the organization and obstacle for the information flows. Message can be lost in translation when dealing in the multinational company or with foreign markets)Vitesse Media Plc, 2012(.

Cultural variables. Cultural variables are different behaviors, norms and beliefs that are shared in the same area or countries. Knowledge of cultural variables is vital for all international companies as it has huge impact on business and its operation. 1. *Values*. Value is the major principle people stand for that influences behaviors, beliefs, attitudes shared by members of each cultures and significantly affected to the way people act and making decisions and also drive business success)Queensland Government, n.d.(. 2. *Norms*. Norms are the guidelines for what is correct and incorrect that members in the society are expected and required to conform)WebFinance Inc., n.d.(. 3. *Beliefs*. Beliefs are assumptions we think how the things are or how we expect

things to be. Beliefs are also the basis of decision-making and highly affect to people's behavior)Kotelnikov, n.d.(.

Attitudes. Attitude is the way people react or respond to any situation based on their values, what they beliefs and assumption)Kotelnikov, n.d.(. Attitude impacts work performance, relationship among teams)Pirouz, 2016(. It concerns the following components. 1. *Work*. Work attitude is a set of evaluation towards one's work that constitute one's feeling both positive commitment to the firm or negative dissatisfaction to the company)Boehlke, 2017(. 2. *Time*. Different culture understand time differently. For the U.S. or profit-oriented society, time is precious and flows fast, while in other country, Mexico for instance, time is employed in such opposing manners)Lewis, 2014(. 3. *Materialism*. Materialism is the belief that goods and money are important as the central path to happiness and social progress)Kamal, Shu-Chuan, & Pedram, 2013(. 4. *Individualism*. Principle or belief in the benefit of individual rather than the collective interest)Dictionary.com, LLC., n.d.(. 5. *Change*. People's reaction toward changes at work that influenced by their own attitudes and reflect in the way they manage or work)Chaudhary, Luss, & Shriram, 2015(.

Individual and group employee job behavior. Individual members are the core element of the organization. Each member has different and complex behavior influenced from different factors. Their individuality and uniqueness affect the way they behave at work and the way they interact with the group. Group performance can be measure by the efficiency they can work together. It is very important to balance their competencies and behaviors to create productive teams)WordPress.com, 2015(. It reffers to: 1. *Motivation*. Different people have different motivators. It is important to identify the what can motivate each individuals and groups to approach positive outputs for the organization)Authenticity Consulting, LLC, n.d.(. 2. *Productivity*. As mentioned above, individuals are the element of organizations, individual productivity contributes to group and organizational productivity. However, productivity also affect the competitiveness and other aspects too)Ruch, 1994(. 3. *Commitment*. Degree of work commitment highly related to organization performance. Success of failure of the organization directly related to the effort and motivation of employees)Redmond & Alderton, 2016(. 4. *Ethics*. Ethics not only affects to group behavior but also effectiveness of organizations, social, economic and political stability)Hosmer, 1995(.

Cultural Differences. Cultural differences can generate several barriers to international business success. Different belief, norms, and different values can lead to

misunderstanding, miscommunication, and serious conflict. Understanding cultural differences can help to enhance cultural competencies and competitive advantages. Geert Hofstede and Globe research provided cultural value dimensions and measurement tools on the cultural dimensions as following details.

Cultural Value Dimensions. Geert Hofstede proposed the 6 dimensions of cultural that affect how people behave, international business and communication. They are: 1. *Big Power Distance vs. Small Power Distance*. The degree that less powerful members in the organization or society accept and expect that power are distributed unequally and degree that authorities are centralized)Anastasia, 2015(. 2. *High Uncertainty Avoidance vs. Low Uncertainty Avoidance*. Degree that people are not at ease with risk or uncertainty)Anastasia, 2015(. 3. *Individualism vs. Collectivism*. Degree that people have preference for being alone or remain in the group)Anastasia, 2015(. 4. *Masculinity vs. Femininity*. Masculinity implies for assertiveness, heroism, achievement and material, while femininity implies for modesty, cooperation, quality of life)Anastasia, 2015(. 5. *Long-term vs. Short-term Orientation*. Degree that people concern and carefully living to ensure the stability of society)Anastasia, 2015(. 6. *Indulgence vs. Restraint*. Degree that focus on happiness or degree that society can control over impulses and desires)Anastasia, 2015(.

Globe Research Project Dimensions. The well-known and often-used nine units of measurement on cultural dimension explains the similarities and differences among organizational cultures)Grove, 2005(. These units are: 1. *Assertiveness*. Degree of assertive, confrontational and aggressive in relationship with other people. Straight to the point, and not afraid of confrontation)Grove, Worldwide Differences in Business Values and Practices: Overview of GLOBE Research Findings, 2005(. Low: Sweden, Japan, Switzerland. High: Greece, Austria, Germany. 2. *Performance Orientation*. Value placed on performance, working hard for the best result)Grove, Worldwide Differences in Business Values and Practices: Overview of GLOBE Research Findings, 2005(. Low: Russia, Argentina, Italy. High: U.S., Hong Kong, Singapore. 3. *Future Orientation*. Save now future, thinking of contingency plan and consequence of actions)Grove, Worldwide Differences in Business Values and Practices: Overview of GLOBE Research Findings, 2005(. Low: Russia, Argentina, Italy. High: Netherlands, Switzerland, Singapore. 4. *Human Orientation*. The degree that organizations pay attention on individuals feeling, well-being, caring and encourage fairness, friendly)Grove, Worldwide Differences in Business Values and Practices:

Overview of GLOBE Research Findings, 2005(. Low: Germany, Spain, France. High: Japan, Malaysia, Ireland, Philippines. 5. *Institutional Collectivism*. Group or organization loyalty, critical or important decisions are made by group and pursuit organization's goal)Grove, Worldwide Differences in Business Values and Practices: Overview of GLOBE Research Findings, 2005(. Mid: Canada, Ireland, South Africa. High: Japan, Philippines, Indonesia. 6. *In-group Collectivism*. Organization encourage teamwork. Individuals have pride, loyalty, and cohesiveness in their organizations, groups or families)Grove, Worldwide Differences in Business Values and Practices: Overview of GLOBE Research Findings, 2005(. Low: Austria, Switzerland. High: Turkey, Kuwait, Singapore. 7. *Uncertainty Avoidance*. Groups or organizations rely on rules, policies, norms, strongly resistance to change and risk. Low: Canada, USA, Sweden. High: Thailand, Argentina, Bolivia. 8. *Power Distance*. Status privileges, hierarchical structure, people accept command and power differences)Grove, Worldwide Differences in Business Values and Practices: Overview of GLOBE Research Findings, 2005(. Low: Denmark, Czech Republic. High: Iran, Namibia, Ecuador. 9. *Gender Egalitarianism*. Degree that organization minimize gender inequality. Equal role of men and women in the organization and society)Grove, Worldwide Differences in Business Values and Practices: Overview of GLOBE Research Findings, 2005(. Low: Zambia, Egypt, El Salvador. High: Hungary, Denmark, Slovenia, France.

Speaking about challenges affected from cultural differences we would like to define both *different communication styles* and *different operational values*. In different culture, some words or phrases are used in different ways and different meaning. Degree of assertiveness in communication can lead to misunderstanding. For instance, direct communication of the Western or European are considered as aggressive, show-off for Asian while indirect of the Asian found it was annoying for the Western)DuPraw & Axner, n.d.(.

Language barriers derives from different languages can be a serious obstacle to understand each other and create gabs among teams. Trouble with accent and fluency can create dissatisfaction or underestimation)Brett, Behfar, & Kern, 2006(. Different communication styles can create unsatisfied working environment and separate to groups and subgroups.

Lack of information flows in the organization when groups and subgroups cannot communicate smoothly nor understand correctly. Superior cannot get the necessary information for their decision making.

Different attitudes toward conflict in different culture. For Western countries, conflict is viewed as positive thing. People are encouraged to deal with conflict directly face-to-face. In contrast, for many Eastern countries, open conflict is embarrassing and feel more comfortable to avoid conflict)DuPraw & Axner, n.d.(.

Different attitudes toward hierarchy from different culture can be problems. People from Eastern countries might expect to treat differently according to their status or seniority while members from the Western countries emphasis more on performance)Brett, Behfar, & Kern, 2006(. Young generation staff can be in the higher position.

Conflicting decision-making norms in how quick they analysis information and make decisions. For instance, Japanese take longer time to make decisions as they need to make decisions based on teams' opinion and consideration. Americans may frustrate as decision can be made quicker and individually)Brett, Behfar, & Kern, 2006(.

To conclude, managing multicultural teamwork is really important as well as the way of communication which is essential factor to understand. The developing of global awareness among team members will help to improve relationship, so they will work together well. The number of problems can happen anytime due to the misunderstanding and ineffective adaption. When people try to accept and respect of different cultures, they will gain new opportunities and experience. Importantly, they might learn new way to solve problem and make better decision making.

References:

1. Adler, N.)2008(. *International dimensions of organizational behavior*. Journal of Applied Behavioral Science.
2. Anastasia)2015(. *Understanding Cultures & People with Hofstede Dimensions*. Retrieved from Cleverism: <https://www.cleverism.com/understanding-cultures-people-hofstede-dimensions/>
3. Staeheli, B.)2003(. *Cross-cultural Management within Switzerland: An In-Depth Case Study of a Swiss Financial Services Company*.
4. Boehlke, J.)2017, June 13(. *Importance of Good Attitude at Work*. Retrieved from livestrong.com: <http://www.livestrong.com/article/180053-importance-of-good-attitude-at-work/>

5. Brett, J., Behfar, K., Kern, M. C.)2006, December(. *Managing Multicultural Teams. Harvard Business Review*, pp. 84- 91. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/6666162_Managing_Multicultural_Teams
6. Brett, J., Behfar, K., Kern, M. C.)2016(. *Managing Multicultural Teams. Harvard Business Review*, 1-8.
7. Bush, T.)2016(. *External Factors that Affect a Business*. Retrieved from PESTEL Analysis: <http://pestleanalysis.com/external-factors-affect-business/>
8. Button, A.)n.d.(. *The Effects of Globalization on Multinational Corporations*. Retrieved from http://www.ehow.com/info_8229550_effects-globalization-multinational-corporations.html
9. CEO Media Firm, LLC.)n.d.(. *The Effect of Religion on Your Business – Entrepreneurs Share How Religion Has Influenced Their Leadership and Business Practices*. Retrieved from <http://rescue.ceoblognation.com/2013/02/19/religion-and-business/>
10. CEOpedia.)2016, April 13(. *Social and cultural factors affecting business*. Retrieved from CEOpedia: All about management: https://ceopedia.org/index.php/Social_and_cultural_factors_affecting_business
11. Chaudhary, K., Luss, R., Shriram, U.)2015, June 23(. *The Human Factor: How Employee Attitudes Toward Change Affect Change Management*. Retrieved from Willis Tower Watson: <https://www.towerswatson.com/en/Insights/Newsletters/Americas/insider/2015/06/how-employee-attitudes-toward-change-affect-change-management>
12. Dibyendu P.S., Tamizh selvam, K.Rajan, Chitra P.R.)2004(*Cross Cultural Business Management*.
13. Hult News.)2017, January(. *How cultural differences impact international business in 2017*. Retrieved from Hult International Business School: <http://www.hult.edu/news/cultural-differences-impact-international-business/>
14. Kotelnikov, V.)2016(. *Personal Beliefs, Values, Basic Assumptions and attitude: Understanding What Drives You and Others*. Retrieved from 1000ventures. [com: http://www.1000ventures.com/business_guide/crosscuttings/character_beliefs-values.html](http://www.1000ventures.com/business_guide/crosscuttings/character_beliefs-values.html)



Irina V. Onyusheva, PhD, Prof.¹

Mattunyoo Jordkoh, Int. MBA Program¹

¹*Graduate School, Faculty of Business and Technology,
Stamford International University, Thailand, Bangkok*

KEY COUNTERMEASURES TO OVERCOME MAJOR CHALLENGES IN INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT

Key Words: Globalization, international business management, cross-cultural differences, challenges, countermeasures.

There are many situations that actually can happen in the international business management, so the company should understand big challenges and overcome those obstacles. International assignments are operated, so the company needs expatriates to manage important tasks in their subsidiaries. One person cannot work along, so they need multicultural team. Therefore, some of them will face with difficulties in term of language, culture, and other communication issues.

When the businesses have grown up, they need to expand their market into other areas which have different interventions. At the same time, working conflict and resistance usually occurred toward hierarchy and authority. By these reasons, the possible strategies are divided into four main types which are adaptation, structural intervention, managerial intervention, and exit. These four strategies will help to overcome the multicultural problems.

Adaptation. It is about the ability to live with new environment and culture. Moreover, it also about acknowledging cultural gaps openly, so team members will assume responsibility for figuring out how to live with others. Generally, people want to protect their culture rather than integrate with others who are different. The expatriates need to aware of cultural differences and figure out how to live with that new environment)Brett, Behfar, & Kern, 2016(. Different countries have different working styles and decision making and then it leads to the cultural confrontation. Thus, the negotiation for the balance is considered as a good option. They have to prepare themselves and study some background of new country that they go abroad.

Structural intervention. It is the way of organizing the team in order to reduce interpersonal friction. In the international business, teamwork is very important. Different people, who have different cultural backgrounds, will have their own ways to achieve the tasks. If team members are not carefully distributed, sub-groups or small group can strengthen preexisting differences)Brett, Behfar, & Kern, 2016(. Some culture is isolated, but some culture is socialized. When they work together, some members have some negative stereotype to another. For example, some female Japanese are not want to participate in large group, and some of them do not like male superior. They might refuse to participate, or they might shut down the meeting due to some emotional tension. Therefore, team and task can be subdivided in order to reduce the emotional tension.

Managerial intervention. It can happen due to the violation of hierarchy have resulted in loss of face. Additionally, it is about when the decision making that does not involve the team, but done by a manager. This situation related to the fluency in language because the language has an accent that difficult to understand)Brett, Behfar, & Kern, 2016(. To solve this kind of challenge, the manager should intervene and carefully explain the task. The manager will set the rule and address the challenge directly to task that have to achieve. Also, members should ask questions when they are confused.

Exit. It is about voluntary or involuntary removal of a team member when the emotions are running too high, and some situation lead to lose face too much)Brett, Behfar, & Kern, 2016(. People have too extreme on their opinion, but they think differently. When one side cannot accept the reason of the other side, so one of them needs to change the team. It is the big problem that some member decided to leave the team or the firm.

Managing Human Resources in International Organizations. In the international organization, human resource is really important to lead business to be successful. The opportunity should be achieved by people who have ability to manage both domestic and international environment. Managing subsidiaries across the different countries is difficult due to the human resource management issue. Thus, if company attempt to explore new market an opportunity, they need to adapt human resource management practice. Staffing policies in the multinational corporations are indicating about the process through the assignment of foreign task. There are three types of strategies for transfer of HR practices across different nations which are

Ethnocentric, Polycentric, and Geocentric strategies)Tiwari, 2013(. These three strategies have some positive and negative side, so it also depended on type of business, and leadership who has different experience.

The first one is an *ethnocentric approach*. It is used in MNC's having international strategic orientation, and it involves sending employees from parent countries to the host country. The advantage side is that it can help to transfer core competencies when they do teamwork)Tiwari, 2013(. In this policy, it might cost some financial budget in order to provide training course and additional motivation to the employees who go overseas.

Secondly, it is a *polycentric approach*. It is the policy that are involved in hiring and promoting employees who are citizens of the host country)Tiwari, 2013(. The advantage of this approach is low cost of training or recruiting with less problems of communication because the employees come from same region. However, this approach will lead to the limitation of career mobility and isolation from foreign subsidiaries.

Thirdly, it is a *geocentric approach*. This approach is adopted when companies implement transnational orientation. Thus, employees are recruited based on their skills and experiences irrespective of their nationality. The MNC's can hire the most suitable person right on the job, and follow the integrated global business strategy)Tiwari, 2013(. It is good that the company can use their human resources efficiently and build strong informal management and culture networks. On the other hand, it might use money and time to select the eligible candidates.

The selection and training of expatriates. It is one of important topics about how to should people to work overseas and how can company prepare those expatriates in new working environment. There are many situation involved to evaluate the success of international business operations such as job factors, relational dimensions, motivational state and family situation. All of these can overcome by training of expatriates)Tiwari, 2013(. There are three main trainings which are cross cultural training, language training, and technical training.

1. *Cross cultural training*. It is the way to understand and appreciate of host country's culture. Also, it requires clear communication with people from various cultural backgrounds and nationalities in order to increase positive outcomes of interactions.

2. *Language training.* The use of language and correct manner of communication including writing, verbal, and nonverbal communication.

3. *Technical training.* Some assignment is very unique and has specific requirement. Therefore, expatriates will have at least basic information about the task and discuss about the specific tips and strategies. They will have better prepare to effectively manipulate the problem.

Repatriates Management. Additionally, repatriation refers to homecoming of expatriates after they complete their assignment in a host country. Thus, repatriation management is considerable issue to think about. The repatriation adjustment program in order to help dealing with the change after expatriates experience reverse culture shock. It is the key to analyze how to make those expatriates feel warm when they come back home country--not likely to leave the company. Moreover, the repatriation management worth not only when employee returns but also when expatriation phase starts)Medatwal, 2014(. Also, the successful completion of international assignment makes it sure for corporate growth prospects.

Managing Cross Cultural Communication. Culture is the foundation of communication. Different cultures actually have different way of communication. It is hard to communicate and work with other if they do not understand the culture)Kiss, 2005(. Culture is complex concept, so there are six fundamental patterns of cultural differences.

Different communication styles: some words/phrases are used in different way and also the non-verbal communication.

Different attitudes toward conflict: the conflict sometimes is considered as positive but sometimes considered as something to be avoided.

Different approaches to completing tasks: working effectively on task, people have different way to complete it. Respect and relationship-building should go together with task.

Different decision-making style: the roles individuals play in decision-making vary widely from culture to culture.

Different attitudes toward disclosure: some culture does not accept the revealing of feeling or emotion, so it might lead to misunderstanding.

Different approaches to knowing: people have different way to know things and to judge what is right or wrong.

Conclusion. All in all, the managing multicultural teamwork is really important as well as the way of communication which is essential factor to understand. The developing of global awareness among team members will help to improve relationship, so they will work together well. The number of problems can happen anytime due to the misunderstanding and ineffective adaption. When people try to accept and respect of different cultures, they will gain new opportunities and experience. Importantly, they might learn new way to solve problem and make better decision making.

References:

1. Jordan, A.)2012(. Cross-cultural Differences in Management. *International Journal of Business and Social Science*.
2. Kamal, S., Shu-Chuan, C., Pedram, M.)2013(. Materialism, Attitudes, and Social Media Usage and Their Impact on Purchase Intention of Luxery Fashion Goods Among American and Arab Young Generations. *Journal of Interactive Advertising*, 29. Retrieved from <https://marandascottsblog.files.wordpress.com/2014/09/document1.pdf>
3. Khaleej Mag.)2017(. *Political Factors Affecting Businesses That You Need To Know*. Retrieved from Khaleej Mag: <http://www.khaleejmag.com/business/political-factors-affecting-businesses-need-know/>
4. Kiss, G.)2005(. Managing cross-cultural communication challenges toward a more perfect union in an age of diversity. *Miklós Zrínyi National Defence University, Budapest, Hungary*, 215-223.

VEŘEJNÁ SPRÁVA**Interakce různých odvětví vlády****Качний О.С.,***к.держ.упр., докторант Міжрегіональної академії управління персоналом***ФОРМИ ТА МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ**

На сучасному етапі становлення України необхідним стає забезпечення системності, цілісності, збалансованості, внутрішньої консолідації, адаптивності і стійкості її регіонів. До того ж, відсутність державних методичних рекомендацій щодо дослідження розвитку регіональної економіки в умовах ринку значно ускладнює процес підготовки обґрунтованих рішень із регулювання комплексного економічного і соціального розвитку регіону. Це й зумовлює необхідність вдосконалення методологічних основ державного управління регіональним розвитком.

Форми й методи державного управління соціально-економічними процесами на регіональному рівні визначаються, з одного боку, загальнодержавною соціально-економічною політикою, а з іншого, – регіональною політикою, що враховує особливості розвитку регіонів.

Залежно від ознак, покладених в основу класифікації, виділяють певні групи методів управління, наприклад, за критерієм ступеня безпосереднього впливу держави на процес прийняття суб'єктами управлінських рішень розрізняють методи прямого і непрямого впливу.

Прямі методи передбачають безпосередню активне втручання органів державної влади в ті чи інші сфери життєдіяльності суспільства, наприклад шляхом цілеспрямованого фінансування окремих галузей або підприємств тощо. До числа прямих методів відносять також розробку різних регіональних програм економічного, соціального, науково-технічного розвитку.

Зазначимо, що прямі методи державного регулювання роблять безпосередній вплив на діяльність господарюючих суб'єктів, вони змушують їх

приймати рішення, засновані не на самостійному економічному виборі, а на приписах держави.

Непрямі методи проведення регіональної політики спрямовані на створення сприятливих умов в області соціально-економічного розвитку за допомогою фінансових або політико-правових важелів.

Такі методи передбачають використання інструментів і способів впливу держави на приватне підприємництво з точки зору забезпечення макроекономічних пропорцій розширеного відтворення. Відтак, при їх застосуванні держава безпосередньо не втручається в процес прийняття рішень економічними суб'єктами. Вона лише створює передумови до того, щоб при самостійному виборі суб'єкти тяжіли до тих варіантів, які відповідають цілям державної соціально-економічної політики.

Підкреслимо перевагу непрямих методів впливу яка полягає в тому, що вони не порушують ринкової ситуації. При цьому, їх недоліком є наявність певного часового лагу, що виникає між моментами вжиття заходів державою, реакції на них економіки і реальними змінами в господарських результатах.

Непрямі методи можуть мати різну ступінь впливу на прийняття суб'єктами самостійних рішень. Наприклад, податки і мита впливають досить активно, надання ж економічної інформації ринкового сектору хоча і реалізується в інтересах державної політики, але не викликає настільки серйозної реакції ринкових агентів.

За організаційно-інституційним критерієм прийнято розрізняти адміністративні та економічні методи державного регулювання регіонального соціально-економічного розвитку.

Адміністративні методи базуються на силі державної влади. Функціями адміністративних методів є: забезпечення стабільного юридичного становища для ділового життя; захист конкурентного середовища; гарантування права власності і свободи прийняття економічних рішень.

Зауважимо, що у країнах з розвиненими формами ринкових відносин адміністративні методи регулювання економіки в звичайних умовах використовуються мало. У критичних же ситуаціях (під час воєн, кризового становища в економіці тощо) їх роль різко зростає.

На нашу думку, ступінь застосування адміністративних методів різна в залежності від сфери народного господарства. Найбільш активно вони використовуються в галузі охорони навколишнього середовища, соціальної підтримки малозабезпечених і щодо незахищених верств населення шляхом створення мінімальних побутових умов.

При цьому, адміністративні методи поділяються на заходи заборони, дозволу і примусу.

У країнах, в яких здійснюється централізоване планування, домінують адміністративні методи регулювання економічної діяльності.

Економічні ж методи являють собою заходи державного впливу, за допомогою яких створюються певні умови, що направляють розвиток ринкових процесів в потрібне державі русло. Ці заходи регулювання застосовуються або для створення додаткового матеріального стимулу, або при виникненні небезпеки фінансового збитку.

З економічних заходів найбільш часто використовуються: кошти фінансової (бюджетної, фіскальної) політики; кошти грошово-кредитної політики; прогнозування, планування і програмування економіки; вплив державного сектора економіки, що є самостійним комплексним інструментом.

Безперечно, у ринкових умовах господарювання переважна роль належить економічним методам управління. Основні форми прямого впливу на розвиток соціально-економічного стану регіону включають: розробку планів і прогнозів; бюджетне фінансування економічних і соціальних цільових програм, інвестиційних проектів; розміщення на підприємствах регіону замовлень для загально-регіональних потреб; надання субвенцій для окремих підприємств, що працюють у складних соціально-економічних умовах; здійснення націоналізації або приватизації підприємств тощо.

Таким чином, необхідність реформування механізму державного регулювання процесами соціально-економічного розвитку також вимагає уваги до удосконалення його форм та методів.

Příprava státních zaměstnanců



Розум Г. М.,

аспірант Міжрегіональної академії управління персоналом

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В РЕГІОНІ

Слід зазначити, що економічний розвиток притаманний різним соціально-економічним системам. При цьому більшість систем не застосовуються джерела розвитку або використовують їх тільки частково, в міру необхідності. Крім того, є і системи, які по своїй суті є країнами, що розвиваються і дають імпульси змін в зовнішнє середовище. До таких систем відносяться інноваційні системи.

Структурною одиницею національної інноваційної системи є регіональна інноваційна система. Дослідники відзначають, що регіональна або національна інноваційна система є найбільш динамічною, що розвивається частиною соціально-економічної системи.

На думку Бочарникової О. Ю. та Шапошниковой С. В. «Інноваційна система – це сукупність взаємопов'язаних елементів інноваційної діяльності, а також інноваційної інфраструктури, функціонування яких спрямоване на здійснення принципово нових проектів і програм, отримання науково-технічного, економічного, соціального, політичного або іншого ефекту при забезпеченні інноваційного розвитку економічної системи» [1].

На наш погляд, інноваційна система є складною, відкритою моделлю інноваційної діяльності, що поєднує в просторі і в часі сукупність елементів, їх взаємовідносини в процесі досягнення встановлених цілей інноваційної діяльності.

Сутність інноваційної системи полягає в просторово-часовому об'єднанні безлічі елементів інноваційної діяльності, їх мікро- і макрооточення для розробки і реалізації інноваційних проектів і програм з метою досягнення сукупного ефекту і якісної зміни економічної діяльності.

Основними атрибутами інноваційної системи будь-якого рівня є її комплексний характер, відкритість, активність, організованість, результативність.

Як відзначають, Бочарнікова О. Ю. та Шапошникова С. В. дані системи мають риси типової інноваційної системи, яка включає функціональний, процесний і виконавський блоки. Властивостями типової інноваційної системи в умовах її розвитку є наступні [1]:

- 1) постійна змінюваність і досягнення нової якості підсистем, процесів, продуктів;
- 2) невизначеність та її постійне підвищення, оскільки в інноваційних процесах застосовується жорстке цілепокладання;
- 3) цілеспрямованість, яка діє починаючи з інноваційного імпульсу, створення і реалізації необхідних бізнес-процесів;
- 4) наявність потенціалу з позицій інформації, альтернатив використання ресурсів, інноваційних ідей, готових розробок;
- 5) витратний характер по тимчасовим, ресурсним, інтелектуальним, кількісним аспектам;
- 6) прикладний характер, заснований на використанні вже існуючого доробку економічної системи;
- 7) практична орієнтація результатів функціонування на основі випуску нових продуктів, їх реалізації, комерціалізації;
- 8) інформативність і особливі вимоги до інформаційного забезпечення;
- 9) варіативність всіх бізнес-процесів – від виникнення і постійної зміни ідей до безлічі варіантів зняття з виробництва та / або його модернізації;
- 10) висока залежність від альтернативності інноваційних пропозицій, якості ресурсів / процесів / персоналу;
- 11) розрізненість елементів системи через її багатofункціональний характер, великої кількості вимог до інновацій, але в той же час вони складають єдине ціле як система;
- 12) ієрархічність, оскільки система складається з безлічі підсистем різного порядку;
- 13) раціональність, яка проявляється на всіх стадіях прийняття стратегічних і тактичних інноваційних рішень;

14) суперечливість через підвищених ризиків інновацій;

15) комплексність аспектів функціонування інноваційної системи, які розглядаються як єдине ціле.

Таким чином, в процесі розвитку інноваційної системи відбувається руйнування наявних уявлень про інноваційну активність, виникнення нових якостей, функцій, процесів; перетворення характеристик, збільшення їх стійкості в нових умовах функціонування.

Отже, однією з основних умов ефективного довгострокового функціонування інноваційної системи є взаємодія і взаємозв'язок держави і середовища, що створює інновації. Це повинно формувати єдину мережу, що забезпечує вільний перетік знань, ідей, досвіду, інформації та інновацій, як всередині національної інноваційної системи, так і за її переділами.

Література:

1. Бочарникова О. Ю. Развитие инновационной системы региона на основе управления регистрацией недвижимости / О. Ю. Бочарникова, С. В. Шапошникова // Вестник ТГУ. – 2009. – №9. – С. 115.

PRÁVNÍ VĚDA
Dějiny státu a práva



Mysiuk Juliia

*Postgraduate student of the theory of state and law department,
National University "Lviv Polytechnic"*

THE PRINCIPLES OF INCLUSIVE EDUCATIONAL ENVIRONMENT

We should consider the principles of the inclusive educational environment, which are the basic concepts for realization of the right to education of all persons, including people with disabilities. Based on the analysis of scientific views that exist in various fields of humanitarian knowledge, we will highlight the following principles.

1. *Humanization of the educational environment.* Defending the prerogative principle of the value of each person for the society and state, creating conditions for the fullest and most optimal form of realization of the right to education of each person, taking into consideration human rights and freedoms, personal interests, possibilities, desires and potential, taking into consideration a personality-oriented approach and on the basis of "human centered" ideology.

2. *Elasticity of education,* that is, "recognition that children learn at different rate, and also that teachers need special skills to conduct them in an elastic way in the learning process [1, p.304]. This principle is based on taking into consideration the individual features of a person and the absence of a "single bar" for assessing knowledge and skills.

3. Such an approach in the educational process that would equate all persons in obtaining knowledge proved its inefficiency, moreover - is a direct obstacle in obtaining knowledge for persons with special educational needs. The reassessment of the education priority goals is in that its results are recognized as important not only as an indicator of the success of the educational process but also as an instrument of successful activity outside the educational system, i.e., in the life of society. The result of education in general should not be considered the amount of subject-specific

knowledge and skills, but the ability of a person to act in a variety of life-problematic situations. The above said, by the way, concerns both individuals who have both outstanding achievements and problems with the learning of information.

4. *Accessibility of education* for all persons who have expressed a desire to receive educational services, regardless of any discrimination factors, including the state of health of persons. It provides the creation of appropriate technical, physical and intellectual aspects that would provide access to educational services.

5. *Flexibility and openness of education*, including the ability to respond promptly to changes and challenges, which results in the modernization of the forms, principles, approaches and means of the educational environment. This principle provides a meaningful and technological updating of educational institutions, educational programs, means of acquiring knowledge and a wide range of their practical development.

6. *Complexity of the legal policy* in the field of inclusiveness, which involves not only the introduction of separate elements of the integration of persons with disabilities into the general education space, but the creation of a fully-fledged systematized political and legal field for the functioning of the inclusive environment as a form of education for all. The inclusion of the educational space, in addition to the educational sphere itself, includes the improvement of the legal policy in the political, socio-demographic, educational, economic, medical sphere of the social structure of the state.

7. *Systemacy of inclusive educational space*. The displayed education system provides the right to education based on the ideology of inclusiveness at all levels of education services, continuity of the educational process, its grade, that include principles of inclusiveness in various stages of formation and growth of the individual from preschool education to the education acquired at universities and further in education for adults. Inclusive education should be introduced in the whole educational community and all levels of education: school - college - University - Graduate School - and postgraduate education course.

8. *Scientific and technical excellence of the educational space*, which provides socio-legal, organizational and technical conditions and tools for the functioning of inclusive education. This principle defines the need for monitoring and analytical activities, expert assessment of inclusive technologies, and forecasting activities to

improve inclusive practices in line with the development of innovative methodological approaches and tools.

9. *The principle of social partnership*, which requires active social and activity component and responsibility of all agents of inclusive education, i.e., active interaction of educational institutions, government departments, services, correctional and rehabilitation centers, community and volunteer organizations and families. As the scientists point out, "the inclusion is based on the concept of "normalization", which is based on the idea that life and daily life of people with disabilities should be as close as possible to the conditions and lifestyle of the entire community [2, p.12].

Literature:

1. Нестайко І. Концептуальні основи інклюзивного навчання / І. Нестайко // Психолого-педагогічні проблеми сільської школи. - 2013. - № 47. - С. 301-307.
2. Колупаєва А. А. Інклюзивна освіта як трансформаційна стратегія сучасної освітньої політики / А. А. Колупаєва // Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами. - 2010. - № 7. - С. 11-19

Ochrana autorských práv



Zhetpisbaev B.A.

Doctor of Law, professor of Law faculty, Al-Farabi Kasakh National University

Zhanibekov A.K.

Doctor of PhD, associate professor of Department of Criminal law, Criminal procedure and Criminalistics, Law faculty, Al-Farabi Kazakh National University

CURRENT PROBLEMS OF HISTORICAL COPYRIGHT DEVELOPMENT

Since ancient times the mankind aspires to protect and keep what is unusual, original and exclusive. Therefore the concept of an author's right, as well as a concept of intellectual property appeared for a long time. More than 200 years ago in the European countries appeared a right to non-material results of intellectual activity (the literary work, art, the invention, etc.). It was designed by analogy with ownership right on material objects.

Some ideas on which the modern author's right is based came from very remote times. First of all, it concerns idea of special connection between the work and its creator. Loan of someone else's work in ancient times was considered morally reprehensible and distortion of the work was condemned by public opinion in antique Greece and Rome, earlier time in India. In due time in Greece there was situation by which manuscripts of the major tragedies had to be checked in official archive in order to have possibility to confirm whether direction of a play corresponds to the original text [1, p. 58].

At the same time, it should be noted that history of development of an antique civilization in the sphere of an author's right is full of contradictions. Evidence of this fact is that in Ancient Rome – the primogenitor of the modern right, there was not paid due attention to development of literature and art. In Ancient Greece more attention was paid to these questions that eventually found reflection in issues of legal regulation results of creative activity of this country [2, p. 139].

Meantime, despite of the fact that nowadays recognized intellectual property items were already created at that time, for example, Gaius Julius Caesar's "Gallic Wars" essays. Nevertheless, no special legislation, or allocations of these objects in special legal category were not existed. Moreover, for example, the literary work which is written on someone else's writing material belonged not to the author, but the owner of writing material.

Analyzing this situation, the famous Russian civilian I. A. Pokrovsky wrote: "Not only in legal systems of the primitive people, but even in Roman law spiritual activity of this

sort did not grant any subjective rights for its products to their authors and did not apply any legal protection. Everyone could publish or reproduce his work without the author's consent, perform its technical invention" [3, p. 46].

Over the centuries complaints to distortion of the text were extended stronger. For example, Martin Luther was indignant concerning broad reprinting of his works: "Harm could be stood if people treated my books only in ill use. But now they print my books, showing such haste that when I read these books then I do not recognize them ... This fraud - to deceive the simple person by means of our name" [2, p. 178].

First of all, Martin Luther directed his anger against the distorted reprinting, in his words is felt that he does not agree with similar updates. Such point of view was rather new, but at the time of Luther sporadic we meet the thought that the author has to have the right of control of reprinting and other forms of the publication and consequently, the opportunity to gain income from use of his work.

England legitimized what it is probably possible to consider the first law in the field of an author's right. It happened in 1709 to adoption of the status of Anna (The statute of the queen Anna) which provided to authors legal protection on the work for a period of 14 years which during lifetime of the author could be prolonged for 14 years. The monopoly to publish and republish the work was caused by registration and mailing of nine copies of the printed book in universities and libraries. The law set one of the most important principles of an author's right - the principle the "copyright" granting to the author the right for protection of the published work and forbidding replication of the work without its consent. The law established the right of the publisher for the published work within 14 years from the moment of its publication, and also gave the chance to prolong this term for 14 years during author's lifetime [4, p. 22].

In the same years there were first feudal laws of the North American United States on protection of books, cards, performances and other forms of creativity [5, p. 96].

In France in the Decree of the Constituent assembly of 1789 it was proclaimed: "Everything that the author opens for public becomes public property". However, two laws were adopted a bit later (1791 and 1793) which for the first time in the history guaranteed protection of all forms of creativity (literary, drama, musical, graphic) at reproduction by all known methods at that time.

Thus, in France in 1791 and 1793 there was created the legislation on legal protection of writers, artists and worked up to 1957; long time it was a sample for the majority countries. This legislation was accepted under the influence of the natural and legal ideas of that time. According to these ideas, the right of the creator for his work had to be considered as the right

of a private ownership for performing spiritual creativity, and it was necessary to recognize it in the same high degree, as well as the right of a private ownership for material values.

After England and France provisions of an author's right were also apprehended by other European countries.

After the rights of writers and artists were enshrined in the legislation, the period began (all 19th and the beginning of the 20th century) which was marked by their continuous expansion and development. The increasing and bigger number of types of works was taken under legal protection, and protection was directed against the increasing and bigger number of ways to use works. Time of action of legal protection increased up to 50 years after the death of the author. Today it is the most often found term of protection of the author's right, and the majority of legislations on an author's right include as special situation also protection of "droit moral" (the concept close to a concept of the personal non-property right of the Soviet author's right).

At last, there were created prerequisites for development of the international system for protection of author's rights and in 1886 acceptances of the first multilateral Berne conventions on protection literary and works of art. Then and other international treaties (conventions), regulating the sphere of intellectual property.

The Berne convention was adopted on September 9, 1886 in Bern, (Switzerland). The first participants of the convention were Belgium, Germany, France, Spain, Great Britain, Tunisia and Switzerland. The convention was revised several times: 1896 in Paris, 1908 in Berlin, 1914 in Berne, 1928 in Rome, 1948 in Brussels, 1967 in Stockholm and 1971 in Paris. At the choice of the name of the international convention was offered Union pour la protection de la Propriété littéraire et artistique (ph. The union on protection of literary and art values), however, such name was opposed by delegation from Germany as under the internal laws it protects not literary property, but an author's right (Urheberrecht). French opposed this term (ph. Droit d'auteur), though it used in the contract with Germany in 1883. As a result, at a conference of 1885 it was decided to use the term "pour la protection des oeuvres" (about works protection) though it was also not quite exact as describes works, but it is not right on them. Administrative functions concerning the Berne convention are carried out by World Intellectual Property Organization from the moment of the foundation in 1967. The USA joined the convention in 1989.

Formation and development of an author's right in Russia differ in certain features. In Russia the author's right appeared only in 1828. Initially the results of the authors' rights of creative activity were in a varying degree equated to an ownership right, sometimes direct reference to movable property. Such approach was based in many respects on the theory of

an absolute law which recognized the creator's work an ownership right on the achieved creative result [6, p. 11-18].

The development of the Soviet author's legislation provided some basic authors' rights which generally came down to the right to the fee for use authors' works. The sizes of the fees and an order of their payment were established by the state. Payment of the fees was made generally through the half state organization — All-Union Agency on Copyright and its branches in federal republics. The term of protection of author's rights by the general rule made the term of all life of the author and 25 years after his death. Thus, in Soviet period the author's rights were truncated and not full [7].

The author's right governs the relations arising in connection with creation and use of science work, literature and arts (author's right). The author is a natural person whose creative activity created the work. The author's right extends to the works of science, literature and art which are result of creative activity irrespective of appointment and the advantage of the work, and also from a way of its expression. It is necessary to focus attention to compliance of the norm formulation to the valid will, intention of the legislator. Inaccuracy of formulations generates a possibility of ambiguous interpretation that can result not only in difficulties in practice of application of author's precepts of law, but also to a full perversion of will of the legislator that finally will be reflected in society's life in general.

References

1. Chernilovsky Z. M. General history of state and law. – M.: Lawyer 1996. – 576 p.
2. Anthology of state history and law of foreign countries: In 2 t. / edition, professor N. A. Krashennikov. T. 1: Ancient world and Middle Ages / by O. L. Lysenko, E. N. Trikoz. – M.: Norm, 2005. – 816 p.
3. Pokrovsky I. A. Main problems of civil law. – M.: The statute (in the “Classics of the Russian Civil Law” series), 1998. – 353 p.
4. Reavers T. The reference book for speakers about possession, acquisition, release, collecting and administrative management of the rights. London, 1998. 22 pages.
5. Svechnikova I. V. Author's right: education guidance. — Moscow, 2010. - 222p.
6. Kantorovich Y.A. Literary property. With the appendix of all resolutions of the current legislation on literary, artistic and musical property. - SPb., 1895. – p. 18.
7. Grishayev S. P. Intellectual property: education guidance. — M.: Lawyer, 2004. – 312 p.

Trestní právo a kriminalistika



к.ю.н., профессор Кабжанов А.Т., магистрант Абылкасымов Т.Е.

Академия «Болашак», Республика Казахстан

РАЗРЕШЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ВОПРОСОВ В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В соответствии со Стратегией «Казахстан-2050: новый политический курс состоявшегося государства» в Республике Казахстан были реформированы Уголовное и Уголовно-процессуальное законодательства, подготовлены и вступили в силу четыре новых кодекса: Уголовно-процессуальный [1], Уголовный [2], Уголовно-исполнительный [3] и Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях [4]. Принятие этих ключевых законодательных актов концептуально модернизировало систему уголовного судопроизводства и вывело наше право на уровень, позволяющий адекватно реагировать на современные вызовы. В этой связи важнейшим вопросом правовой политики является реализация гражданами права на судебную защиту, которая гарантирована Конституцией Республики Казахстан. Для этого, в значительной мере, необходимо упростить процесс отправления правосудия, избавить его от излишних бюрократических процедур. В целях гуманизации уголовного судопроизводства требуется сокращение репрессивных мер и замена их экономическими рычагами воздействия, необходим поиск действенных мер пресечения, позволяющих решить задачи уголовного судопроизводства с наименьшим ущемлением прав и свобод личности, привлеченной к участию в деле в качестве обвиняемого (в исключительных случаях - подозреваемого). В связи с этим особую актуальность и значимость приобретают имущественные меры пресечения. Они могут явиться действенным фактором, удерживающим лицо от совершения неблагоприятных для уголовного судопроизводства действий. Основная их суть состоит в обеспечении соответствующего поведения

обвиняемого путем принятия материальной гарантии исполнения обязательств. Фактически не лишая лицо свободы, явка и надлежащее поведение достигаются внесением определенной денежной суммы или иного имущества и угрозой значительных материальных потерь в случае уклонения обвиняемого от органов, ведущих уголовный процесс [5, 28].

Как нам представляется, здесь, при решении вопроса о применении меры пресечения следует учитывать ряд общих положений: любая мера пресечения призвана обеспечить участие обвиняемого в уголовном судопроизводстве и избирается для достижения целей содержащихся в ст. 136 УПК РК (использование меры пресечения в иных целях недопустимо); мера пресечения применяется только при наличии оснований подтвержденных материалами уголовного дела; при определении вида меры пресечения необходимо учитывать обстоятельства, перечисленные в ст. 138 УПК РК и вероятность совершения обвиняемым действий, перечисленных в ст. 136 УПК РК; уголовно-процессуальный закон не ограничивает орган, ведущий уголовный процесс, в выборе вида меры пресечения, решение принимается, исходя из внутреннего убеждения лица, избирающего меру пресечения; не допускается совмещения мер пресечения. В отношении обвиняемого может действовать только одна мера пресечения; при досудебном производстве уголовно-процессуальный закон ограничил срок содержания под стражей (ст. 151 УПК РК), продолжительность применения в отношении обвиняемого других мер пресечения сроком не ограничена, они действуют с момента избрания до их отмены или изменения.

При решении вопроса о применении конкретной меры пресечения, в том числе и имущественного, необходимо учитывать обстоятельства, приведенные в ст. 138 УПК РК, ими являются: тяжесть предъявленного обвинения, личность обвиняемого, его возраст, состояние здоровья, семейное положение, род занятия, имущественное положение, наличие постоянного места жительства. В некоторых случаях одно из перечисленных обязательств, например, состояние здоровья или имущественное положение, может иметь решающее значение. В другом случае данные обстоятельства особой роли в решении вопроса об избрании меры пресечения не играют, к тому же закон допускает расширение круга рассматриваемых обстоятельств.

Особенностью учитываемых при избрании меры пресечения обстоятельств является то, что ни одно из них, взятое в отдельности от оснований

применения меры пресечения, не может служить причиной избрания меры пресечения. Однако сочетание нескольких обстоятельств, действующих в одном направлении, может усилить вывод о необходимости применения конкретной меры пресечения. Обвиняемый может характеризоваться положительно или отрицательно анкетными, биографическими и иными сведениями, позволяющими прогнозировать его дальнейшее поведение. Сведения о личности обвиняемого могут устанавливаться из приговоров, справок с места жительства, сведений о оперативно-розыскной информации о наличии соучастников, занятии организованной преступной деятельностью и другие сведения, характеризующие обвиняемого. Все установленные данные должны найти отражение в материалах уголовного дела. Состояние здоровья обвиняемого (необходимость интенсивного лечения, особого ухода, ослабленность организма и др.) принимается во внимание при удостоверении его соответствующими медицинскими документами. При сомнении в достоверности представленных документов орган, ведущий уголовный процесс, вправе назначить за счет обвиняемого (с отнесением в процессуальные издержки) независимое медицинское освидетельствование или судебно-медицинскую экспертизу [6, 88]. Относительно семейного положения учитываются следующие обстоятельства: наличие малолетних детей, другие члены семьи (супруг, родители) находятся на иждивении обвиняемого - единственного кормильца. Род занятий предполагает установленный в РК общественный и государственный статус лица: обладание иммунитетом и привилегиями от уголовного преследования. В отношении данных лиц, при наличии оснований и условий, рассматривается возможность применения мер пресечения, не связанных с лишением свободы, в частности залога, при наличии у них соответствующей суммы либо надежного залогодателя. Могут также учитываться наличие постоянного места работы, профессия обвиняемого, должностное положение, их связь с преступлением.

Имущественное положение обвиняемого имеет первостепенное значение при применении меры пресечения в виде залога. Вносимая сумма или иное имущество напрямую зависят от материального положения обвиняемого, если он сам выступает в качестве залогодателя. Однако при этом необходимо учитывать не предусмотрено ли наложение ареста на имущество и не подлежит ли оно в последствии конфискации. В этом случае имущество обвиняемого, подлежащее аресту, не может служить предметом залога. Закон

предусматривает при определении суммы залога учитывать имущественное положение не только обвиняемого, но и лиц, выступающих в качестве залогодателей (ч.1 ст. 145 УПК РК). Данное требование вполне обоснованно, поскольку позволяет избежать применения залога под обязательство лица, не располагающего необходимыми материальными средствами, не имеющим права распоряжаться ими, не являющегося собственником вносимых средств. При решении вопроса о применении залога орган, ведущий уголовный процесс, должен выяснить, сможет ли залогодатель внести установленный в зависимости от тяжести инкриминируемого деяния минимальный размер залога (ч.3 ст. 145 УПК РК). Если данный вопрос решается положительно, тогда оценивается вероятное уклонения обвиняемого, и исходя из этого, устанавливается сумма залога. При этом не должны назначаться чрезмерно высокие залоговые суммы, исходя из того, сможет ли вносимая сумма залога обеспечить явку и надлежащее поведение лица, в отношении которого избирается данная мера пресечения, а зависит не только от тяжести обвинения, но и от личности обвиняемого. Причем, закон не ограничил максимального размера вносимого залога, поэтому он должен определяться, исходя из материального положения залогодателя, поскольку, чем больше размер залога, тем выше вероятность, что угроза потери данного имущества обеспечит исполнение обвиняемым и залогодателем своих обязательств [7, 51].

При решении вопроса об избрании залога в качестве меры пресечения необходимо установить наличие у обвиняемого постоянного места жительства. При отсутствии материальных средств и собственного жилья у обвиняемого орган уголовного преследования должен выяснить, имеются ли у него состоятельные родственники или иные лица, могущие внести залог и обеспечить явку, а также предоставить обвиняемому жилье на период расследования. При возмещении гражданского иска в уголовном процессе можно обратиться с иском о взыскании на сумму, внесенную в качестве залога, что является положительным моментом учитывая, проблемы с которыми сталкиваются судебные исполнители при исполнении решений суда.

Закон не требует предварительного ходатайства для избрания меры пресечения в виде залога. Вместе с тем, согласно ч. 1 ст. 99 УПК РК, участники процесса вправе обратиться с ходатайством о принятии процессуального решения для обеспечения прав и законных интересов. В случае инициирования

избрания залога со стороны защиты, родственников или иных лиц допустимо обращение с письменным ходатайством в орган ведущий уголовный процесс. В ходатайстве могут приводиться доводы в пользу применения в качестве меры пресечения. Содержание и форма ходатайства могут быть произвольными.

Правоприменительная практика свидетельствует, что в стадии предварительного расследования мера пресечения избирается, как правило, в отношении 100% обвиняемых. Однако на практике используются лишь два вида уголовно-процессуального принуждения: до 40% обвиняемых арестовывается, в отношении остальных ограничиваются подпиской о невыезде. Доля применения залога редко превышает 1 - 2%.

Литература:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04.2016 г.) 4 июля 2014 года № 231-V ЗРК, www.online.zakon.kz;
2. Уголовный кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04.2016 г.) 3 июля 2014 года 226-V ЗРК, www.online.zakon.kz;
3. Уголовно-исполнительный кодекс Республики Казахстан от 5 июля 2014 года № 234-V ЗРК, www.online.zakon.kz;
4. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.04.2016 г.) 5 июля 2014 года № 235-V ЗРК, www.online.zakon.kz;
5. Капсалямов К.Ж. Реформа уголовно-процессуального законодательства и система мер пресечения // Актуальные проблемы правовой реформы в Республике Казахстан. - Караганда, 1995;
6. Когамов М.Ч. Краткий научно-практический комментарий к главам нового Уголовно-процессуального кодекса Республики Казахстан: учебно-практич. пособие // Аян Эдет. - Алматы, 1998;
7. Оспанов С.Д. Уголовный процесс РК // Юридическая литература. - Алматы, 2003.

POLITIKA



Залесский Б. Л.

Белорусский государственный университет

**БЕЛАРУСЬ – ИСПАНИЯ: ПРИОРИТЕТЫ
ОПРЕДЕЛЯЕТ СОВМЕСТНАЯ КОМИССИЯ**

В октябре 2017 года в Минске состоялось первое заседание Совместной межправительственной Белорусско-Испанской комиссии по экономическому и промышленному сотрудничеству. На нем стороны рассмотрели состояние и перспективы двустороннего взаимодействия в области торговли и инвестиций, а также расширения договорно-правовой базы. Важным итогом этого заседания стало определение шести приоритетных секторов для развития партнерских связей между белорусскими и испанскими деловыми кругами – «модернизация промышленного потенциала, энергоэффективность, транспорт и логистика, инфраструктура, проекты государственно-частного партнерства, информационные технологии» [1].

Напомним, что Испания рассматривается белорусской стороной как один из приоритетных глобальных и региональных партнеров с серьезным потенциалом дальнейшего развития двусторонних отношений. В феврале 2017 года исполнилось 25 лет со дня установления дипломатических отношений между Республикой Беларусь и Королевством Испания. И сегодня в Минске рассчитывают на эффективное продолжение открытого диалога с Мадридом, «который, безусловно, будет способствовать дальнейшему укреплению дружественных связей между нашими государствами» [2].

В Беларуси до недавнего времени об Испании больше знали, как о государстве, которое занимает третью позицию среди зарубежных стран по количеству принятых на оздоровление белорусских детей из регионов, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС. Известно также, что «более тысячи белорусских студентов ежегодно получают квалификацию специалиста по испанскому языку, осуществляется обмен стажировками для преподавателей и студентов, реализуются совместные научные исследования» [3]. И только начиная с 2014 года, двустороннее белорусско-испанское взаимодействие стало входить в активную фазу, что привело к открытию в конце 2016 года Посольства Республики Беларусь в Мадриде, одним из главных

приоритетов деятельности которого стало развитие торгово-экономического сотрудничества.

Уже в феврале 2017 года Государственный комитет по науке и технологиям Беларуси и Государственный секретариат по вопросам исследований, развития и инноваций Министерства экономики, промышленности и конкурентоспособности Испании заявили о своем намерении подписать соглашение в области науки и технологий, так как убедились в наличии друг у друга значительного потенциала «в области взаимного трансфера технологий по приоритетным направлениям сотрудничества, таким как информационные технологии, нано- и биотехнологии, медицина, новые материалы» [4]. О том, какие перспективы могут открыться во взаимодействии сторон в области науки, технологий и инноваций, весьма красноречиво показала международная специализированная выставка Transfiere, состоявшаяся в феврале 2017 года в испанской Малаге, на которой организации и учреждения белорусских министерств образования, природных ресурсов и охраны окружающей среды, Национальной академии наук представили более ста высокотехнологичных и наукоемких разработок и экспонатов. Испанские инвестиционные и научно-технические организации живо заинтересовались белорусскими разработками в области новых материалов и аддитивных технологий, а также новыми магнитными материалами и изделиями на их основе, признав, что «некоторые технологические решения Беларуси в области магнитных материалов могут быть успешно использованы испанскими производителями железнодорожного транспорта» [5]. Кроме того, большой интерес у посетителей и участников данной выставки вызвал инновационный проект по разработке автоматизированной системы контроля радиационной обстановки в зоне влияния Белорусской АЭС.

Уже в июне 2017 года стороны вышли на подписание меморандума, предусматривающего создание совместной межправительственной комиссии по экономическому и промышленному сотрудничеству. О том, что интерес к развитию экономической составляющей двусторонних отношений у Минска и Мадрида достаточно велик, продемонстрировал состав участников состоявшегося тогда же, в июне 2017 года, в Мадриде третьего белорусско-испанского бизнес-форума, участие в котором приняли ведущие испанские компании, заинтересованные «в реализации проектов в сферах энергетики, инфраструктуры, транспорта, сельского хозяйства, добычи и переработки полезных ископаемых, туризма» [6]. Судя по всему, этот бизнес-форум стал своеобразным прологом к первому заседанию совместной комиссии, на котором стороны, охарактеризовав инвестиционное сотрудничество как важный аспект торгово-экономического взаимодействия между странами, пришли к выводу,

что в данной сфере имеющийся потенциал используется еще не в полном объеме. Вот почему уже «в ближайшие месяцы будут достигнуты договоренности об инвестиционных проектах между испанскими и белорусскими предприятиями» [7].

Литература

1. О первом заседании Совместной межправительственной Белорусско-Испанской комиссии по экономическому и промышленному сотрудничеству [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://mfa.gov.by/press/news_mfa/d1d92f24e5decebe.html
2. Поздравление Королю Испании Филиппу VI [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/pozdravlenie-korolju-ispanii-filippu-vi-17291/
3. Коммюнике к 25-летию установления дипломатических отношений между Республикой Беларусь и Королевством Испания [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://mfa.gov.by/press/news_mfa/fa1fde1918a571f4.html
4. Беларусь и Испания планируют подписать соглашение о научно-техническом сотрудничестве [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/society/view/belarus-i-ispanija-planirujut-podpisat-soglashenie-o-nauchno-tehnicheskom-sotrudnichestve-233474-2017/>
5. Испания заинтересовалась разработками Беларуси в области новых материалов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/society/view/ispanija-zainteresovalas-razrobotkami-belarusi-v-oblasti-novyh-materialov-233646-2017/>
6. Более 60 представителей деловых кругов приняли участие в открытии белорусско-испанского бизнес-форума [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/bolee-60-predstavitelej-delovyh-krugov-prinjali-uchastie-v-otkrytii-belorussko-ispanskogo-biznes-foruma-252716-2017/>
7. Предприятия Беларуси и Испании намерены реализовать ряд инвестпроектов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/predprijatija-belarusi-i-ispanii-namereny-realizovat-rjad-investproektov-271932-2017/>

CONTENTS

ЕКОНОМІКА

Finanční vztahy

Гаврилко Т.О., Романескул О.І УКРАЇНА ТА МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД: ІСТОРІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ.....	3
Марчук Т.С. ДЕРЖАВНА ПЛАТФОРМА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ	6

Investiční aktivita a kapitálových trzích

Михайличенко Н.М., Мірошниченко О.О. АКТУАЛЬНІ РОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	9
--	---

Marketing a management

Скрипниченко В.А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ	13
Стретович О.А. АЛГОРИТМ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА.....	16
Лебедєва О.А. , Чернишова А. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК КОМПОНЕНТ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	18
Криклицев Ю.А. УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ИННОВАЦИЯМИ ..	21

Účetnictví a audit

Сабырова А.Қ. СИСТЕМА УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	25
Abdakimova Assel ,Madieva K.S. PECULIARITIES OF PROCESS COST ACCOUNTING.....	30
Вечерко О.М. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	35

Podniková ekonomika

Крижановський В.І. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВЕЛЬНО – ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ЇХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ.....	38
Бондарчук Н.В. ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗПОДІЛУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ТА ВИБІР ЕФЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИЧНИХ ПРОЦЕДУР	40
Тулєєв К.А. НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ	43

Makroekonomie

Теслюк Ю.В. СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ ТА АНТИІНФЛЯЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ.....	50
Onyusheva I.V. , Thammashote L. HOW CULTURE AFFECTS INTERNATIONAL BUSINESS AND CHALLENGES	54

Onyusheva I. , Jordkoh M. KEY COUNTERMEASURES TO OVERCOME MAJOR CHALLENGES IN INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT.....	61
---	-----------

VEŘEJNÁ SPRÁVA

Interakce různých odvětví vlády

Качний О.С. ФОРМИ ТА МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	66
--	-----------

Příprava státních zaměstnanců

Розум Г.М. МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В РЕГІОНІ	69
---	-----------

PRÁVNÍ VĚDA

Dějiny státu a práva

Мысюк Ю.И. THE PRINCIPLES OF INCLUSIVE EDUCATIONAL ENVIRONMENT	72
---	-----------

Ochrana autorských práv

Zhanibekov A.K., Zhetpisbaev B.A. CURRENT PROBLEMS OF HISTORICAL COPYRIGHT DEVELOPMENT	75
---	-----------

Trestní právo a kriminalistika

Кабжанов А.Т., Абылкасымов Т.Е. РАЗРЕШЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ВОПРОСОВ В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	79
--	-----------

POLITIKA

Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - ИСПАНИЯ: ПРИОРИТЕТЫ ОПРЕДЕЛЯЕТ СОВМЕСТНАЯ КОМИССИЯ	84
---	-----------

CONTENTS.....	87
----------------------	-----------

- | | |
|----------|----------|
| *229833* | *229790* |
| *229853* | *229920* |
| *229804* | *229921* |
| *229445* | *229452* |
| *229678* | *229676* |
| *229874* | *229851* |
| *229931* | *229925* |
| *229778* | *229783* |
| *229780* | *229958* |
| *229868* | |
| *229650* | |
| *229813* | |
| *229867* | |