

MATERIALS

**OF THE XIII INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND
PRACTICAL CONFERENCE**

**«MODERN SCIENTIFIC
POTENTIAL - 2017»**

28 February -07 March , 2017

Volume 1
Economic science

SHEFFIELD
SCIENCE AND EDUCATION LTD
2017

SCIENCE AND EDUCATION LTD

Registered in ENGLAND & WALES Registered Number: 08878342

OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE,
SHEFFIELD, S YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the
XIII International scientific and practical Conference
«Modern scientific potential - 2017», Volume 1 : Economic science .
Sheffield. Science and education LTD -108 p.

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

**Materials of the XIII International scientific and practical conference,
«Modern scientific potential - 2017», 28 February -07 March , 2017 on
Economic science .**

For students, research workers.

Price 3 euro

ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors , 2017

© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2017

ECONOMIC SCIENCE

Banks and the banking system

Антон Шевчук
*Тернопільський
національний економічний
університет м. Тернопіль*

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

Виникнення ризик-менеджменту як нової філософії управління в банківському бізнесі було спричинене дією цілої низки факторів, які радикально змінили підходи до управління ризиками. Зокрема – глобалізаційні процеси, ріст ролі фінансових ринків, досвід управління банками в кризових ситуаціях, розвиток похідних фінансових інструментів, вимоги регулюючих органів щодо фінансових дотиків, розвиток інформаційно-технологічних систем тощо.

Тому на наш погляд під управлінням ризиками слід розуміти процес, який включає інструменти, методи для ідентифікації, оцінці організації, моніторингу контролю, прогнозування ризику з метою розробки управлінських рішень для досягнення бізнес-цілей банку.

Ризик-менеджмент в свою чергу, - це система управління в межах загального управління банком, сукупним ризиком втрати платеспроможності банку, недостатності капіталу для виконання зобов'язань перед клієнтами та ефективної діяльності.

Таким чином, ризик-менеджмент слід вважати складовою системи управління банком в основі якої покладено управління сукупним ризиком, як об'єкту загального банківського управління.

Оскільки система – це сукупність взаємозв'язаних елементів, то систему ризик-менеджменту слід розглядати як сукупність наступних елементів (підсистем):

управління;

організаційну структуру; аналіз,
оцінки та прогнозування;
інформаційну підсистему.

Підсистема управління ризиком включає в себе послідовність управлінських операцій, які виконуються функціональними підрозділами банку з приводу прийняття, мінімізації та контролю за рівнем ризиків і діяльністю підрозділів (працівників).

Основними функціями управлінської підсистеми є:

створення інтегрованої системи управління ризиками, проектування та складання планів впровадження інформаційних технологій;
поточне планування процесу управління ризиками; здійснення конкретних процедур прийняття рішення по оптимізації ризиків та операцій поточного управління ними; контроль та моніторинг за здійсненням всіх процедур по оптимізації ризиків.

Слід зазначити, що на сьогодні, не має чіткого методологічного підходу по понятійному апарату, а від так, і складових ризик-менеджменту, адже більшість авторів ототожнюють «ризик-менеджмент» та «управління ризиками».

Так, О.Болдирев констатує, що «під управлінням ризиками (ризик менеджментом) слід розуміти сукупність методів, прийомів та заходів, що дозволяють в певній мірі прогнозувати настання ризикових подій».[1]

Г.Кірейцев та Г.Балабанов ризик-менеджмент визначають як систему управління ризиками що передбачають відповідні стадії, методи та інструменти.
[2]

Національний банк України у Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України визначає ризик-менеджмент як систему управління ризиками, яка включає в себе стратегію та тактику управління, які спрямовані на досягнення основних бізнес-цілей банку.[3]

Проте дані визначення не вказують на корінні відмінності між управлінням ризиками та ризик-менеджментом, історичне походження останнього та його мотиваційність.

Організація ризик-менеджменту визначає орган управління ризиками – структурні підрозділи, що відповідають за управління конкретних видів ризику,

які забезпечуватимуть оптимальний розподіл цілей, завдань з-поміж себе та своїми працівниками. На сьогодні у вітчизняній банківській системі розрізняють централізовану та децентралізовану системи ризик-менеджменту. Найбільш оптимальною для середніх та малих банків є централізована система організації ризик-менеджменту, яка дозволяє особам, відповідальним за управління ризиками контролювати правильність прийнятих заходів щодо оцінки оптимізації та регулювання ризиків на основі єдиної бази первинних даних по ризикових позиціях. Децентралізована система ризик-менеджменту є оптимальною для багато філіальних банків, адже головний офіс банку має можливість узагальнювати оцінки окремих підрозділів для розрахунку єдиного показника рівня ризиків. Проте, за останні десятиріччя більшість закордонних банків створюють окремі підрозділи, які займаються контролем та координацією всіх можливих ризиків по банку в цілому.

Більшість спеціалістів вважають, що забезпечувати функціонування системи управління ризиками в цілому повинен спеціальний підрозділ банку, який готуватиме інформацію по різних видах ризику, проводитиме аналіз тенденцій на ринках і розроблятиме пропозиції по розподілу ризикових активів, лімітів з врахуванням доходів та здійснюваних витрат.

Література:

1. Болдирев О. О. Управління ризиками, як головна складова антикризового управління банками / О. О. Болдирев. // Економіка і регіон. – 2008. – №4. – С. 115–119.
2. Балабанов Риск-менеджмент/ И.Г. Балабанов – М: Финансы и статистика, 1996- 192с., Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент/Г.Г. Кірейцев.- Житомир: ЖІТІ, 2001-440с.
3. Про схвалення методичних рекомендації щодо організації та функціонування системи ризик-менеджмент в банках України: постанова Правління НБУ від 08.08.2004 р. №361 // Юридичний вісник України. – 2004-№37.

Foreign economic activity

Д.э.н., проф. Карпов С.А.

Московский технологический институт

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ И РОССИЕЙ

Цель работы заключается в изучении и анализе становления и развития корейско-российского экономического сотрудничества в целом, а также отдельных его форм, выявлении проблем и перспектив хозяйственного взаимодействия двух стран.

Для реализации целей исследования поставлены следующие основные задачи:

- выявить ведущие тенденции, характерные для современного развития экономики Республики Корея;
- проанализировать основные направления внешнеторговых связей между Россией и Республикой Корея;
- рассмотреть состояние и динамику развития южнокорейско-российского инвестиционного и финансового сотрудничества, принимая во внимание объективно взаимодополняющий характер экономик двух стран;
- разработать предложения по развитию экономического сотрудничества с учетом специфики двух стран.

Развитие торгово-экономических отношений между Россией и Республикой Корея (РК) традиционно занимает приоритетное место в межгосударственном диалоге, в том числе и на высшем уровне.

За последние 10 лет объем взаимного товарооборота вырос в 13 раз, достигнув по итогам 2015 года уровня порядка 25 миллиардов долларов. За девять месяцев 2016 г. года этот показатель уже превысил 18 миллиардов долларов. Общий объем накопленных капиталовложений из Южной Кореи перевалил за отметку в 2,5 миллиарда долларов.

Россия пока отстает от аналогичных показателей инвестиций и товарооборота РК с США, Японией и Китаем. Тем не менее, имеются возможности для расширения сотрудничества.

Южная Корея — это страна, в которой Президент-диктатор, 350 рабочих дней в году и жесткая плановая экономика. С помощью глобальных усилий жители этой страны совершили огромный экономический прорыв.

Уровень бедности в стране 13% по оценкам ЮНЕСКО в 2015 году. Однако уровень грамотности 97,9% в 2016 году.

В 90-е годы среднестатистический кореец отдыхал всего 4-5 дней в месяц. Но за десятилетие до этого среднее количество рабочих дней доходило до 363. Даже японцы, которых у нас считают трудоголиками, не могут сравниться с Кореей по производительности труда. Сегодня корейцы работают намного меньше: в среднем у них 8 выходных в месяц.

Однако только сейчас обсуждается вопрос о сокращении максимальной продолжительности рабочей недели до 52 часов.

Особенностью экономики Кореи является **централизованное планирование** с использованием средне- и долгосрочных планов и целевых программ, со строгой системой контроля хозяйственной деятельности и безжалостным экономическим уничтожением неудачников.

Именно формирование и умелое использование такого механизма и позволило Южной Корее в относительно сжатые сроки преодолеть барьер слабо развитости и занять достойное место в мировой цивилизации.

При этом государство в Южной Корее жестко контролирует иностранный капитал.

Южная Корея стремится привлечь не всякие иностранные инвестиции, а только те, которые вписываются в общую стратегию ее развития. Поэтому не менее 2/3 иностранных капиталовложений концентрируются в таких приоритетных отраслях, как химия, машиностроение и электроника.

Таким образом, мы имеем "трехсторонний альянс": государство местный капитал - иностранный капитал. Но при несомненном соблюдении интересов всех трех сторон, государство является единственным полностью самостоятельным участником, решения которого обязательны для всех остальных.

Уникальность корейского опыта развития заключается в том, что в предельно сжатые сроки в стране были созданы практически все базовые отрасли обрабатывающей промышленности вплоть до таких сложных производств, как автомобилестроение, судостроение, нефтехимия, сталелитейная промышленность.

В этой связи изучение корейского опыта актуально и для России, перед которой остро стоит вопрос модернизации ее экономики, расширения промышленного экспортного потенциала страны.

Благодаря реформам, сегодня страну можно спокойно назвать мировым экономическим лидером. По итогам 2016 года в Южной Корее: ВВП на душу населения составил 27 221,5 долл. США; ВВП на душу населения по ППС 34 387 долл. США.

На сегодня корейская экономика становится постиндустриальной: доля услуг в ВВП страны растет и уже обогнала доходы от промышленности. В структуре ВВП услуги составляют 59%, производство 39%, сельское хозяйство 2%. В 2015 году на рынке услуг корейский бизнес заработал 814 миллиардов долларов.

В 2015 году доходы от международной торговли составили 714 миллиардов — 50% ВВП Южной Кореи.

Продажа технологичной продукции принесла корейским компаниям 133 миллиарда долларов в 2015 году.

В 2015 году страна выделила на науку 4,3% ВВП — это больше, чем Япония или США. Эта страна не только выделяет много денег на исследования и конструкторские работы, она еще и эффективно их использует.

Корея также известна наибольшим количеством кабельных подключений к интернету на 100 человек. Проникновение Интернета 85,7%

Пока Европа входит в эру смены 3G на 4G, корейцы готовятся запускать более продвинутый стандарт связи — 5G, хотя у них и так самый быстрый в мире доступ к сети.

Развитие судостроения в Корее не обошлось без государственной поддержки, зато сегодня страна производит 35% всех судов в мире.

Страна производит супертанкеры — эти корабли настолько большие, что не могут пройти через Панамский и Суэцкий каналы.

Однако в 2008 г., впервые за всю историю южнокорейского судостроения, объем новых заказов был равен нулю.

Возможен дальнейший спад экспорта в связи с замедлением экономического роста в США и соответствующим сокращением спроса на южнокорейскую продукцию.

По нашему мнению, наиболее впечатляющий элемент прогресса заключается в развитии «креативной экономики». Он предусматривает набор мер по стимулированию предпринимательства и облегчению финансирования стартапам, причем упор делается на распространении достижений в сфере информационных и коммуникационных технологий.

В идее «креативной экономики» отражена Концепция инновационного развития Республики Корея, которая опирается на инновации, малый бизнес и творческий потенциал людей.

Узловой пункт креативной экономики - создание новых отраслей и новых продуктов как товаров, так и услуг, которые обеспечили бы не только возможности для наращивания экспорта, но и создание новых качественных рабочих мест.

В продвижение новых экономических идей руководство Республики Корея активно использует информационные технологии. Так, с 2014 г. был запущен портал «Креативный город» www.creativekorea.or.kr, который представляет собой платформу для консультативной помощи людям, обладающим интересными идеями.

Участникам портала, даже при отсутствии финансов и технологий, достаточно лишь заявить оригинальную креативную идею, и правительственные органы, государственные учреждения, исследовательские центры и другие заинтересованные в этом процессе учреждения смогут способствовать ее коммерциализации.

Развитие внешнеэкономических связей определяет динамику и качественные характеристики южнокорейской экономики.

Корея, занимая 12-е место в мире по обороту внешней торговли, превратилась в важное связующее звено международного обмена товарами и услугами, капиталами и технологиями.

Крупнейшим внешнеторговым партнером Южной Кореи вот уже много лет являются США (18,3% всего корейского внешнеторгового

товарооборота). На втором месте находится Япония (14,8% товарооборота), за ней следуют Китай (10,8%), Гонконг (3,7%) и Тайвань (3,5%).

Торговый оборот с Россией в 2013 году составил только 5,5 млрд. долл., так что среди южнокорейских торговых партнеров наша страна занимает лишь 11-е место.

Главные статьи корейского экспорта в Россию - продукты нефтехимии (20% всего экспорта), продукты питания, текстиль, автомобили и электроника. Россия продает в Корею минеральное сырье (примерно 30% всего импорта из России), металлоизделия (в основном - металлом для корейских металлургических комбинатов) и морепродукты.

Главными статьями экспорта для Кореи в мире на протяжении последних лет являются легковые автомобили, сталь, полупроводники, электроника и грузовые морские суда.

Во 2 квартале 2016 года товарооборот России с Республикой Корея (Южной Кореей) составил 3,2 млрд. долл. США, уменьшившись на 28,24% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Экспорт России в Республику Корея (Южную Корею) во 2 квартале 2016 года составил почти 2 млрд. долл. США, уменьшившись на 39,98% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. После введения санкций США и Евросоюза в 2014 году Корея присоединилась к ним, что отразилось на товарообороте, экспорте, импорте стран.

Импорт России из Республики Корея (Южной Кореей) во 2 квартале 2016 года составил 1,2 млрд. долл. США, увеличившись на 8,13% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Сальдо торгового баланса России с Республикой Корея (Южной Кореей) во 2 квартале 2016 года сложилось положительное в размере 836 млн. долл. США. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года положительное сальдо уменьшилось на 62,91%.

По доле в российском товарообороте во 2 квартале 2016 года Республика Корея (Южная Корея) заняла 10 место (во 2 квартале 2015 года – также 10 место).

В 2015 г. объем прямых инвестиций Южной Кореи в РФ сократился на треть – до 1,3 млрд. долл. США с 1,9 млрд. долл. США в 2010 г.

До присоединения Кореи к санкциям в рамках российско-южнокорейского научно-технического сотрудничества было принято и

реализуется до сих пор в общей сложности более 90 проектов, предусматривающих проведение исследований и разработок в перспективных областях науки и техники.

Спектр совместных исследований весьма широк и разнообразен, однако наиболее активно и полно выполняются проекты по следующей тематике:

лазерная техника и технология и системы управления лазерным излучением;

создание алмазоподобных структур и покрытий; новые материалы и материалы со специфическими свойствами, в том числе для применения в аэрокосмической технике;

порошковая металлургия; волоконная оптика; ядерная энергетика и др.

Отметим наиболее значимые проекты.

Проект в области судостроения - Samsung Heavy Industries Co. построит 6 челночных танкеров высокого ледового класса по заказу «Совкомфлота».

В 2015 г. в рамках проекта «Ямал СПГ» на верфи в Южной Корее заложен киль первого арктического газовоза, заказанного группой компаний «Совкомфлот» для перевозки сжиженного природного газа.

В ноябре 2014 г. «Роснефть», Газпромбанк, «Совкомфлот» и DSME подписали меморандум о сотрудничестве в создании судостроительного кластера на Дальнем Востоке, сооружении новой верфи «Звезда» и открытии совместного морского инжинирингового центра, который будет заниматься разработкой техники для шельфовых проектов.

На перспективу актуальны совместные проекты в области гражданской авиации.

Новый импульс получают совместные значимые проекты в области био-, нано-технологий, в области химии и нефтехимии.

В Республике Корея работают представительства российских компаний: ОАО «Аэрофлот», ОАО «Мечел», Группы компаний Волга-Днепр, ООО «Монокристалл», S7, Сахалинские авиатрассы.

Препятствием, сдерживающим развитие корейско-российских экономических отношений, является недостаточная законодательная база. Так, Республика Корея и Россия заключили Соглашение о поощрении и защите

капиталовложений и Соглашение о сотрудничестве в энергетической сфере. Однако содержание экономических договоров расплывчатое, не конкретизировано, из-за чего компаниям, которые ведут торговлю и делают инвестиции, приходится самим разрешать многие проблемы. И, наконец, есть значительный ряд положений в соглашениях, которые в сфере торговли и инвестиций мало применимы на практике, и только усложняют реализацию таких соглашений.

Автор поддерживает идею специалистов, предлагающих создание «Энергетического сообщества СВА» как одного из реализуемых вариантов региональной интеграции. Такое энергетическое сообщество, создаваемое взаимно дополняющими экономиками стран может оказать позитивное влияние процессу региональной интеграции.

Если Россия располагает богатыми энергоресурсами, то Республика Корея зависима на 97% от импорта энергоносителей, таких как нефть и газ. Россия и Республика Корея географически соседствуют и имеют возможность взаимно дополнять друг друга в вопросах снабжения и потребления энергии.

В 2015 г. согласован проект сотрудничества между Корейской национальной газовой корпорацией и Газпромом на предмет прокладки газопровода через Северную Корею, по которой российский природный газ должен поступить в Республику Корея.

Данная работа тесно увязывается с работой по строительству нефтехимического комплекса и завода по сжижению газа на Дальнем Востоке. При реализации данного соглашения ожидается масштабный российско-корейский проект экономического сотрудничества общим объемом более 100 млрд. долларов: сумма закупки природного газа – 90 млрд. долл. США, затраты на строительство нефтехимического комплекса – 9 млрд. долл., затраты на строительство газопровода через Северную Корею – 3 млрд. долл. и т.д. Этот грандиозный проект может стать хорошим прецедентом типичного пакетного освоения природных ресурсов.

Планируется в течение 30 лет, начиная с 2015 г., поставлять ежегодно 7,5 млн. т природного газа в Корею. А это составляет 20% от общей корейской потребности в газе.

Достигнуто соглашение о строительстве дальневосточного порта (в Посьете) для исключительного использования Республикой Корея. Такой порт специального назначения не только будет способствовать увеличению объема

грузопотока в регионе Дальнего Востока, но и служить в качестве альтернативных средств, обеспечивающих гарантию от возможной опасности, связанной с газопроводом, проходящим через территорию Северной Кореи.

Не вызывает сомнения, что роль и место внешних экономических связей России и Южной Кореи должны измениться, тем более что возможности для дальнейшего экстенсивного роста экспорта уже практически исчерпаны.

Необходимо в максимально сжатые сроки отладить и механизм применения традиционных мер антидемпинговых и компенсационных пошлин, а также защитных мер.

Весьма важно также в короткий срок упорядочить ввоз необлагаемых практически никакими налогами товаров, поставляемых в рамках так называемой неорганизованной торговли.

Россия в будущей государственной стратегии Южной Кореи может стать страной-поставщиком природных ресурсов, и может предложить транспортно-логистический выход на материк.

Можно выделить, как наиболее реалистичные, три вектора корейско-российского сотрудничества.

Первое – это создание регионального «сообщества энергетического экономического сотрудничества».

Вторым реалистичным проектом является проект соединения Транссиба с Транскорейской магистралью. Вопросы выгоды данного проекта очевидны, теперь нужна лишь политическая воля двух стран.

И, наконец, последний третий - «Берингов проект», который заключается в соединении Азии и американского континента тоннелем, проходящем через Берингов пролив.

В условиях современного кризиса, приводящего к серьезному ухудшению динамики ВВП и внешней торговли необходима:

- реализация в ближайшее время планов по поставкам из России в Республику Корея углеводородных ресурсов (с месторождений шельфа острова Сахалин, благодаря завершению сооружения нефтепровода «Восточная Сибирь– Тихий океан»),

- осуществление широкомасштабных инфраструктурных проектов (соединения железнодорожных сетей двух стран), что будет противодействовать

тенденции к снижению объемов взаимного товарооборота и инвестиционного сотрудничества.

Посткризисное будущее экономических отношений России и Республики Корея будет, очевидно, определяться тем, насколько быстро и успешно удастся выйти за рамки традиционных торгово-экономических операций, заключающихся в простом обмене российского сырья на готовую промышленную продукцию, произведенную южнокорейскими компаниями.

Не отрицая важности расширения подобных традиционных форм торгово-экономических связей между нашими странами, мы полагаем, что современным стратегическим задачам развития России и Республики Корея адекватны более сложные формы сотрудничества, в том числе:

- реализация совместных крупномасштабных инвестиционных проектов,
- развитие интенсивных научно-технических связей,
- обмен высокотехнологичной инновационной продукцией,
- активизация экономических связей между отдельными регионами двух стран.

Литература:

1. Карпов С.А. Развитие бизнес-инноваций: международный опыт // Сб. «Effektivni nastroje modernich wed», Прага, Чехия, 2015
2. Карпов С.А. Развитие теорий интернационализации бизнеса// Сб. «Actualne problemy nowoczesnych nauk», Пшемысль, Польша, 2015

Ковальчук С. Я., Вовк В. Ю.

Вінницький національний аграрний університет

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТАЛІЙ РОЗВИТОК АГРАРНОЇ СФЕРИ ЗА СЕЛОЗБЕРІГАЮЧОЮ МОДЕЛЛЮ

Серйозною проблемою для успішної євроінтеграції України є невідповідність рівнів державної підтримки сільського господарства ЄС та України, несиметричність у торгових режимах. Високий рівень підтримки сільськогосподарської галузі в ЄС, з одного боку, та низький – в Україні, з іншого, зумовлюють підвищені ризики від встановлення зони вільної торгівлі саме для вітчизняного сільського господарства. У 2015 р. загальні затрати на підтримку сільського господарства сільських територій та аграрних ринків ЄС становить близько 56,3 млрд. євро, з яких 39,3 млрд. євро пішли на пряму підтримку виробників. Тим часом в Україні у 2015 р. на підтримку сільського господарства було виділено приблизно 6,3 млрд. грн.

В сучасних умовах для європейської аграрної моделі характерним є посилення вектора сталого розвитку сільських територій. Розв'язання проблеми сільських територій є основним елементом САП, та складовою частиною регіональної політики ЄС.

У зв'язку з необхідністю пристосування до нових міжнародних економічних реалій, процесів глобалізації, пов'язаних, перш за все, з діяльністю СОТ, адаптація до Спільної аграрної політики ЄС передбачає скорочення субсидування сільськогосподарського виробництва, наближення внутрішніх цін ЄС до світових, перенесення акцентів підтримки на соціальні та екологічні аспекти.

Особливість сучасного етапу проведення САП – зосередження уваги на наданні суспільних і приватних благ в результаті її проведення. Відтак, фермери мають бути винагородженні за послуги, які вони надають для широкої громадськості, такі як пейзажі, біорізноманіття сільськогосподарських угідь, навіть якщо вони не мають ринкової вартості. Таким чином, цілі нової політики мають два рівні. Перший рівень – надання екологічних суспільних благ. Другий рівень – регіональний – повинен доповнювати міжнаціональний, з огляду на

велику різноманітність сільського господарства, виробничого потенціалу, екологічних, а також соціально-економічні умови і потреби в країнах ЄС.

Обидва рівні оформлені чітко визначеними нормативами бюджетних обмежень, з тим щоб забезпечити рівні умови на європейському рівні з метою досягнення спільних цілей. Досвід країн ЄС, свідчить про спільну відповідальність за баланс між можливими вигодами і витратами як для виробників, так і для органів управління.

Лише за умови проведення ефективної економічної політики, направленої на розвиток сільських територій, охорону навколишнього середовища та безпеку продуктів харчування, стане можливим стимулювання розвитку сільського господарства в Україні та підвищення рівня життя сільського населення.

Концепція багатофункціональності аграрного сектора базується на тому вихідному принципі, що сільське господарство слід розглядати не тільки з позиції виробництва сільськогосподарської продукції, а більш широко, з огляду на соціальні та екологічні аспекти.

Адаптування до САП ЄС забезпечує ефективний розвиток сільських територій, наслідком чого є домінування розвитку сільських територій над іншими її завданнями. Це становить основу для формування західноєвропейської моделі сільського розвитку, головними орієнтирами для якої є якісне життєве середовище, багатофункціональний аграрний сектор, продовольча безпека та екологічний добробут.

Як свідчать міжнародні порівняння, Україна має чи не кращий у світі потенціал земельних ресурсів, який створює передумови для забезпечення добробуту громадян України та конкурентоспроможності у світовому агропромисловому секторі. Відтак, покращення умов торгівлі з ЄС можливо досягти через інтенсифікацію використання наявного в Україні потенціалу земельних ресурсів. Пріоритетним завданням сьогодення для Українського аграрного сектору є об'єднання зусиль місцевих громад та сільськогосподарських виробників, що в результаті забезпечить підвищення конкурентоздатності сільського господарства і сприяє розвитку сільських територій на основі принципів сталого розвитку та відповідно до стандартів ЄС і міжнародних стандартів. Серед стратегічних пріоритетів реформ в аграрній сфері України виділено:

створення стабільної правової системи, що відповідає міжнародним і європейським стандартам, зокрема шляхом виконання угоди про асоціацію між Україною та ЄС;

сільський розвиток - відродження українського села; сприяння розвитку аграрної освіти, науки та сфери дорадчих послуг;

захист довкілля та управління природними ресурсами, зокрема лісовим та рибним господарством.

Література

1. European Commission//CAP 2020:детальний опис програми: офіц. веб.-сайт. [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://ec.europa.eu/agriculture/cap-for-our-roots/cap-in-depth/index_en.htm
2. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В. В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
3. *Яценко О.М.* Розвиток експортного потенціалу аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації // *Яценко О.М., Невзгляд Н.Г., Невзгляд А.Г.* Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. Серія: Економічні науки. К-. №3 (80).- 2015.с39-49

Financial relations

Нургазина Алия

магистрант Кокшетауского университета им.А.Мырзахметова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Страховой рынок - это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется предложение и спрос на нее.

Состояние дел на отечественном страховом рынке нельзя признать удовлетворительным. Динамика основных показателей страхового рынка на фоне быстрого роста экономики страны представляется явно недостаточной. Страховой рынок Казахстана по-прежнему отстает в развитии от других секторов финансового рынка, большинство из которых развивается темпами, значительно опережающими рост экономики. Недостаточная развитость рынка страховых услуг обуславливается рядом нерешенных проблем объективного и субъективного характера, на что, по оценке уполномоченного органа, потребуется более значительный период времени.

К числу основных причин Национальный банк относит низкую заинтересованность в страховании вследствие недостаточной платежеспособности населения, отсутствие необходимого контроля со стороны государства за исполнением обязательных видов страхования, неразвитость долгосрочного страхования жизни и здоровья, пенсионных аннуитетов и других видов накопительного страхования. В числе других причин называется недостаточная капитализация отечественных страховых организаций, высокий объем страховых премий, передаваемых за рубеж по каналам перестрахования по причине ограниченных возможностей внутреннего страхового и перестраховочного рынков.

Все эти факторы, разумеется, сказываются на динамике роста показателей страхового рынка. Введение новых видов обязательного страхования должно позитивно сказаться на деятельности страховых организаций. Вместе с тем надежды на ускоренное развитие рынка в связи с введением новых видов

обязательного страхования, видимо, не стоит переоценивать. Кардинальные изменения возможны скорее по мере роста объемов страхования жизни, для чего нет пока объективных предпосылок. Население, прожиточный минимум которого власти оценивают чуть более чем 1,5 доллара в день, а доходы в среднем остаются на уровне черты бедности в 2 доллара, больше озабочено насущными проблемами, нежели заботами о страховании.

К сожалению, сложившаяся динамика роста доходов наших граждан не внушает особого оптимизма. Перспективы в этом плане также весьма туманны, так как власть не принимает на себя конкретных обязательств, ограничиваясь чаще декларативными обещаниями светлого будущего. Без роста реального уровня доходов населения, на наш взгляд, нельзя рассчитывать и на кардинальные изменения на страховом рынке. Вероятно, именно по этой причине взгляды уполномоченного органа на перспективы развития рынка за последнее время заметно изменились: теперь он считает, что для решения проблем, препятствующих ускоренному развитию рынка, потребуется более значительный период времени.

Однако сложившиеся темпы развития страхового рынка уже сегодня не отвечают требованиям времени. В то время как активы страховых организаций за последнее время выросли до уровня 25 млрд. тенге, размер совокупных активов банков превысил 1 500 млрд. тенге, а пенсионных активов - 300 млрд. тенге. При сегодняшнем уровне капитализации страховых организаций Казахстана их функциональные возможности остаются ограниченными. Им не по силам, скажем, страховать депозиты банков или в полной мере способствовать развитию пенсионного обеспечения за счет пенсионных накоплений на основе договоров пенсионного аннуитета. Не менее актуальными остаются также вопросы экологического страхования, страхования рисков в сельском хозяйстве и других значимых направлений.

Страховой рынок за последние 3-4 года окреп и улучшил свои позиции по сравнению с периодом становления 1995 - 2000 гг. Это указывает на равномерное развитие его инфраструктуры и подотраслей страхования. Но увеличение доли добровольного страхования произошло за счет крупных корпоративных клиентов, участие населения в страховании осталось на прежнем уровне, даже после введения обязательных видов страхования.

Негативно сказывается на развитие страхования малая капитализация страховых фондов по сравнению с другими сегментами финансовой системы.

Это приводит к тому что до 90% процентов крупных рисков страховые организации вынуждены перестраховывать у нерезидентов.

При таких достаточно тяжелых условиях ведения дела страховые организации имеет позитивный рост в динамики своего развития. Увеличение показателей происходит за счет крупных страховых сделок и за счет сострахования этих же рисков.

Желательно что при таких темпах развития страховые организации более эффективно размещали свои страховые фонды на внутренних рынках, при этом отдавали предпочтение не только сверх ликвидным ценным бумагам и инвестировали часть капитала в долгосрочные проекты.

У страхового рынка Республики Казахстан есть достаточный потенциал для выхода из замедленного развития, при достаточно хорошем управлении он должен реализовать накопленный потенциал.

Список использованной литературы:

1. Баймуратов У. «Финансы Казахстана», Алматы 2005
2. Гомеля В.Б., Туленты Д.С. Страховой маркетинг. М.: АНКІЛ, 2000
3. Худяков А.И. Страховое дело Республики Казахстан. – Алматы: Жеті – Жарғы, 1997. – 320 с.

Нургазина Алия Темирбековна

магистрант Кокшетауского университета им.А.Мырзахметова

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ - ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.

Исследования зарубежной практики выделяют в рамках региональных соглашений два различных аспекта регулирования международной торговли в области страхования и деятельности страховых обществ.

Одним предлагается первоначальная гармонизация и унификация национального законодательства с учетом страхового учреждения. Узакониваются порядок формирования страховых резервов и условия их инвестирования, формы ведения бухгалтерского учета и требования к отчетности, принципы и содержание методов оценки финансовой устойчивости страховых организаций. Межгосударственным соглашением и единым законодательством о страховом надзоре обеспечивается либерализация и выбор форм доступа иностранных страховых обществ на национальные страховые рынки.

Второй аспект направлен на устранение существующей дискриминации в отношении иностранных страховых организации. Регулирование условий доступа иностранных компаний к национальному потребителю заложено в Генеральном соглашении о торговле услугами и документах ВТО. Всемирная Торговая организация определяет режим международной торговли следующими услугами:

- транспарентностью национального законодательства;
- гарантиями о не ухудшении условий доступа иностранных страховщиков на национальные страховые рынки стран-участниц;
- предоставлением иностранным страховщикам режима наибольшего благоприятствования во всех видах страховой деятельности.

Либерализация международной торговли страховыми услугами и устранение национальных барьеров для деятельности иностранных страховщиков потребует как дерегулирования деятельности страховщиков, так и изменения форм и методов страхового надзора. Необходимо в связи с этим

большее внимание уделить развитию международного частного права в области страхования, использованию правовых механизмов, обеспечивающих защиту интересов «массового» потребителя страховых услуг, возможно, взяв за основу опыт единого страхового рынка Европейского союза.

Международная практика должна быть включена в регулирование и прогнозируемый рост казахстанского рынка, поскольку ныне невозможно развивать отрасль, полностью зависящую только от внутренних национальных факторов. При прогнозировании долгосрочных тенденций развития казахстанского страхового бизнеса. Надо учитывать группы факторов, оказывающих влияние на темпы, качество и структурно-функциональные изменения страховой деятельности.

Во-первых, это крупномасштабные социально-экономические трансформации, в значительной степени определяющие развитие мировой экономики в целом и рынка страховых услуг в частности.

Во-вторых, обстоятельства несколько ограниченного по сравнению с глобальными ситуациями характера, влияющие на социально-экономическое развитие стран с близкими экономическими параметрами. Для Казахстана это взаимодействие в рамках Евразийского Союза, что предопределяет специфику производственно-экономических отношений, в том числе в сфере страховой деятельности.

В третьих, вытекает из особенностей национальной экономики Республики Казахстан, ее политического устройства, структуры экономики в отраслевом и региональном разрезах и т.д. Важно помнить, что все группы факторов на развитие страхового бизнеса действуют одновременно, но характер воздействия может быть как позитивным, так и так и отрицательным сдерживающим. К сожалению, до настоящего времени отсутствуют надежные методики прогнозирования каждого отдельного фактора, и тем более, их совокупного воздействия, в данном случае – на страховую деятельность.

На развитие рынка страховых услуг Казахстана, кроме тенденций мирового социально-экономического развития, будут оказывать влияние региональные факторы, связанные с отдельными параметрами функционирования национальных рынков стран, входящих в единое Евразийское экономическое пространство, а также и только местные, соответствующие экономическим отношениям в стране.

В настоящее время в республике сектор страхования остается малоразвитым по сравнению с зарубежными странами.

К основным проблемам его развития относят:

- недостаточный уровень доходов населения;
- негативная история личного страхования в стране в постсоветский период;
- недостаток надежных финансовых инструментов для инвестирования;
- неуверенность потенциальных страхователей в собственном будущем;
- низкая страховая культура населения, отдельных страховых посредников и страховщиков;
- отсутствие экономических стимулов для участия населения в долгосрочном личном страховании;
- отсутствие доверия населения к страхованию, являющееся следствием громких скандалов, связанных с «финансовыми пирамидами», а также обесцениванием страховых сумм по договорам, заключенным Госстрахом СССР;
- традиционное использование населением других способов создания сбережений (движимого имущества, недвижимости, покупки иностранной валюты).

Сложившаяся позитивная динамика роста страхового рынка в течение последних лет позволяет говорить о том, что страхование сегодня является одним из наиболее перспективных и динамично развивающихся секторов отечественной экономики. Основой этому являются высокий темп роста внутреннего валового продукта, повышение реальных доходов населения, а также сложившаяся система государственного регулирования этого рынка. Повышены рейтинговые требования при перестраховании, постоянно совершенствуется система гарантирования и страхования ипотечных кредитов, активизируется рынок медицинского страхования. Не менее значительным двигателем данного сектора является сам рынок. Растет верхний сегмент среднего класса, страховые компании увеличивают инвестиции в инфраструктурные проекты и передовое техническое обеспечение. Немаловажным фактором также является растущий интерес банков к рынку страхования в целом. В условиях растущей конкуренции встает вопрос повышения функциональных возможностей страховых организаций, а также

разработок уникальности предложения для казахстанского потребителя. В страховом бизнесе, как и в любой иной отрасли экономики, идет непрерывный поиск эффективных технологий и методов повышения рентабельности.

В заключении можно сказать, что страховой рынок Казахстана характеризуется совокупностью тенденций, зависящих от многих причин: социально-экономического развития страны, платежеспособности страхователей-клиентов, состояния страхового законодательства, инструментов и эффективности государственного регулирования.

Важное влияние оказывают не только внутренние, но и внешние факторы - условия вступления в ВТО, развитие страховых рынков стран СНГ и Восточной Европы. Анализируя основные показатели, характеризующие объемы и движение рынка, развитие отечественного страхования можно разделить на три этапа - становление, развитие социального страхования и рост банковского страхования. Четвертый этап, судя по всему, будет связан с вступлением Казахстана в ВТО и увеличением конкуренции со стороны зарубежных страховщиков.

Список использованной литературы:

1. В.Д.Мельников «Основы финансов», Алматы, 2005г.
2. В.В.Шахов «Введение в страхование», Москва, 2000г.
3. Баймуратов У. «Финансы Казахстана», Алматы 2005г.

Есенова Г.Ж. , Избанова М.
АО «Финансовая академия», Казахстан

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

Оценка рисков на предприятии анализируются с учетом вероятности их возникновения и влияния. Риски классифицируются, чем достигается достаточное единообразие результатов для облегчения оценки рисков по всей компании[1].

Основные риски, связанные с финансовыми инструментами ТОО «XXX» включает:

- 1) Риск ликвидности
- 2) Рыночный риск
- 3) Кредитный риск.

По данным финансовой отчетности на 01.01.2015 год концентрация кредитного риска в части дебиторской задолженности на 43% относится к задолженности населения (в 2013 году концентрация кредитного риска в отношении населения составляла 48%). Предприятие не подвержено риску, связанному со ставками вознаграждения в связи с отсутствием займов.

Эти риски несомненно влияют на получение доходов в будущем. Рассчитаем прогнозные показатели деятельности ТОО «XXX» на 2015-2020 годы[2].

На основе ретроспективных данных с 2013 по 2015 гг. среднегодовые темпы роста валовой выручки составляют 20%. В прогнозируемом периоде экспертами установлено, что компания будет развиваться стабильно, из чего можно сделать предложение о том, что объемы выручки будут расти примерно с такими же темпами, что и в 2015 году. Следовательно, темпы роста выручки составляют 15%. Планируемая выручка увеличивается равномерно, к 2020 году она должна соответствовать 12116,9 млн. тенге.

Таблица 1 – Прогноз объемов прибыли ТОО «XXX»

ГОД Ы	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	T = РАСХОДЫ ПО КПН/ ПРИБЫЛЬ ДО НАЛ- НИЯ, %	ЕВИТ = ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ДО ЗАТРАТ ПО ЗАЙМАМ И КПН	СКОРРЕКТИР О-ВАННЫЕ НАЛОГИ = КПН + ЗАТРАТЫ ПО ЗАЙМАМ*Т	НОРАТ = ЕВИТ – СКОРРЕКТ И- РОВАННЫЕ НАЛОГИ
2016	201,8	32,6	270,1	217,0	53,1
2017	242,1	27,8	324,2	205,9	118,3
2018	242,1	27,8	324,2	205,9	118,3
2019	242,1	27,8	324,2	205,9	118,3
2020	242,1	27,8	324,2	205,9	118,3

Имея данные выручки и прибыли, мы нашли значения NOPAT (чистая прибыль после налогообложения), с помощью которых не составит труда найти денежные потоки [3]. Ставка дисконтирования определена экспертным путем равной 30%.

Таблица 3 – Расчет денежного потока ТОО «XXX»

Годы	Nopat = ЕВИТ – скорректи- рованные налоги	Инвестиции	FCF	DFCF	Накопленный DFCF
2017	118,3	47,3	20,4	7,4	57,2
2018	118,3	47,3	20,4	7,1	79,4
2019	118,3	47,3	20,4	6,8	96,3

Таким образом, $NPV = 96,3$ млн. тенге, а следовательно, рыночная стоимость компании ТОО «XXX», исчисленная в рамках доходного подхода, составляет 96,3 млн. тенге.

В современных условиях правильное определение реального финансового состояния предприятия имеет большое значение не только для самого предприятия, его акционеров, но и для возможных инвесторов. Систематический контроль финансового состояния предприятия позволяет оперативно выявлять негативные стороны в работе предприятия и своевременно принимать действенные меры по выходу из сложившейся ситуации. Поэтому анализу экономического состояния на предприятии уделяется самое пристальное внимание. В общем, финансовое положение ТОО «XXX» за 3 года своей деятельности является более чем стабильным. В его работе явно видны положительные тенденции.

Литература:

1. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007
2. Финансовая отчетность ТОО «XXX» за 2013-2015 гг.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент, М.: Финансы и статистика, 2006

К.э.н. Рахимова Г.А., магистрант Асқарұлы Д.

АО «Финансовая академия» Министерства финансов Республики Казахстан, г. Астана

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях развития экономики важным фактором успешного функционирования предприятия является его обеспеченность долгосрочными активами, а также эффективное их использование. Обеспечение соответствующего состояния, обновления и рациональное использование долгосрочных активов являются обязательными условиями функционирования предприятий при осуществлении своей деятельности. Осуществление управления долгосрочными активами заключается в росте эффективности их использования, возможно вследствие уменьшения потребности в привлеченном капитале и рационального использования собственных финансовых ресурсов.

Долгосрочные активы в современных условиях хозяйствования играют определяющую роль, поскольку они составляют значительную часть имущества любого предприятия. Актуальность выбранной темы определяется тем, что конечный результат деятельности производственного предприятия зависит от эффективно проводимой политики управления долгосрочными активами, призванной обеспечивать конкурентоспособность на рынке [1].

Проблемами исследования политики управления долгосрочными активами предприятия занимались такие известные ученые как: Б.П. Нидлз, М.Р. Мэтьюс, И.А. Бланк, В.В. Ковалев и многие другие. Однако, улучшение политики управления долгосрочными активами требует дальнейшего исследования с целью определения ее значения для обеспечения успешной деятельности предприятия.

Материальной базой любой предпринимательской деятельности является долгосрочные активы. Они влияют на совершенствование средств труда, определяют мощность производственного персонала и способствуют повышению технической оснащенности хозяйствующего субъекта. От обеспеченности предприятия долгосрочными активами и эффективности их использования во многом зависит хозяйственная деятельность и финансовое состояние предприятия. В составе имущества предприятия именно долгосрочные активы создают основу для его функционирования и в значительной степени определяют дальнейшие перспективы развития.

Политика управления долгосрочными активами предприятия представляет собой систему экономически обоснованных мероприятий, направленных на изменение величины, состава и структуры его долгосрочных активов. Основными элементами, формирующими систему управления долгосрочными активами предприятия, являются процессы, связанные с созданием, восстановлением или приобретением основных средств, нематериальных активов, осуществления финансовых инвестиций. Одним из существенных элементов рассматриваемой системы мероприятий является определение стоимости создаваемых или приобретаемых предприятием активов. Все мероприятия, которые формируют политику управления долгосрочными активами организации, должны быть направлены на достижение основной цели корпоративной финансовой политики – увеличение рыночной стоимости [2].

Политика управления долгосрочными активами предприятия включает в себя политику управления составом и структурой долгосрочных активов и политику реального инвестирования.

Осуществление эффективной политики управления составом и структурой долгосрочных активов невозможно без оценки тенденций изменения их стоимости и структуры.

Долгосрочные активы – это материальные и нематериальные ресурсы, которые принадлежат предприятию и обеспечивают его функционирование, срок полезной эксплуатации которых составляет более одного года или операционного цикла, если он больше, чем год.

В своих научных трудах авторы Б. Нидлз, Х. Андерсен и Д. Колдуэлл выделяют три главные черты долгосрочных активов и дают определение, что долгосрочные активы – это средства, которые:

имеют срок полезного использования более одного года;
используются в деятельности предприятия; не подлежат
перепродаже покупателям [3].

Долгосрочные активы характеризуются следующими положительными особенностями:

а) они практически не подвержены потерям от инфляции, а, следовательно, лучше защищены от нее;

б) им присущ меньший коммерческий риск потерь в процессе финансово-хозяйственной организации; они практически защищены от недобросовестных действий партнеров по операционным коммерческим сделкам;

в) эти активы способны генерировать стабильную прибыль, обеспечивая выпуск различных видов продукции в соответствии с конъюнктурой товарного рынка;

г) они способствуют предотвращению (или существенному снижению) потерь запасов товарно-материальных ценностей организации в процессе их хранения;

д) им присущи большие резервы существенного расширения объема финансово-хозяйственной в период подъема конъюнктуры товарного рынка.

Вместе с тем, долгосрочные активы в процессе операционного использования имеют ряд недостатков:

а) они подвержены моральному износу (особенно активная часть производственных основных средств и нематериальные операционные активы), в связи с чем, даже будучи временно выведенными из эксплуатации, эти виды активов теряют свою стоимость;

б) эти активы тяжело поддаются оперативному управлению, так как слабо изменчивы в структуре в коротком периоде; в результате этого любой временный спад конъюнктуры товарного рынка приводит к снижению уровня полезного их использования, если предприятие не переключается на выпуск других видов продукции;

в) в подавляющей части они относятся к группе слабо ликвидных активов и не могут служить средством обеспечения потока платежей, обслуживающего операционную деятельность организации [4].

Определение состава долгосрочных активов для целей менеджмента предусматривает их разделение на определенные виды. К ним относятся такие активы как: нематериальные активы, незавершенные капитальные инвестиции, основные средства, долгосрочные биологические активы, долгосрочные финансовые инвестиции, долгосрочная дебиторская задолженность, отсроченные налоговые активы, гудвилл и прочие долгосрочные активы.

Наибольшую часть при формировании долгосрочных активов любого предприятия составляют основные средства. Именно они обеспечивают создание материально-технической базы и способствуют реализации управленческих нужд предприятия. Основные средства – это материальные активы, которые предприятие, учреждение использует в процессе производства, деятельности или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых больше одного года (или операционного цикла, если он больше года).

Изменение долгосрочных активов непосредственно влияет на общую стоимость активов предприятия, поскольку именно за счет основных средств образуется значительная часть ресурсов, необходимых для функционирования предприятия.

С целью уменьшения уровня износа основных средств необходимо усовершенствовать управление долгосрочными активами, включая направления оптимизации их структуры, повышение эффективности использования долгосрочных активов и выбор наиболее оптимальных источников финансирования.

Источники формирования долгосрочных активов предприятия свидетельствуют об уменьшении избытка собственных и долгосрочных источников формирования запасов. Для формирования запасов предприятию не хватало собственных средств, росла величина запасов. Поэтому, одним из направлений повышения финансовой устойчивости является уменьшение объемов запасов предприятия. Пути решения этой проблемы:

- совершенствование товарной политики;
- налаживание системы сбыта на предприятии;
- поиск новых клиентов и партнеров.

Оптимизация структуры долгосрочных активов предусматривает совершенствование общего их объема с учетом возможных резервов повышения продуктивного использования долгосрочных активов в будущем периоде и обеспечение своевременного обновления материально-технической базы предприятия:

- сокращение доли недействующего оборудования; внедрение новейших технологий при создании продукции; применение прогрессивных форм организации производства;
- обеспечение дальнейшей интенсификации производственных процессов [5].

Применение данного комплекса мер должно способствовать совершенствованию процессов производства и улучшить финансовые результаты деятельности предприятия.

Таким образом, на современном этапе развития экономики обеспеченность предприятий долгосрочными активами является важным фактором улучшения качества производимой продукции. Модернизация, рациональное использование и увеличение объема долгосрочных активов существенно стабилизируют развитие предприятий и способствуют росту их конкурентоспособности.

Необходимо способствовать оптимизации общего объема и состава долгосрочных активов, повышению эффективности их использования вследствие уменьшения износа основных средств. Эти меры должны обеспечить надлежащий уровень производственных мощностей.

Управление долгосрочными активами является необходимой составляющей деятельности любого предприятия. Только при создании соответствующей материально-технической базы, предприятие может способствовать уменьшению убыточности и поддержанию финансовой устойчивости.

Литература:

1. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 600 с.
2. Финансовое управление компанией / Под общ. ред. Е.В. Кузнецовой. – М.: Фонд «Правовая культура», 2012. – 383 с.
3. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – Второе изд., Стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 496 с.
4. Абдукаримов И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности). – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
5. Семенова С.В. Управление источниками финансирования коммерческих организаций в современных условиях. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ставрополь, 2011. – 54 с.

Investment activity and stock markets

Купешева А.К., Еркебалаева В.З., Куренбаева Ж.Т.

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ПРОЦЕСС ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ

Кәсіпкерліктің инновациялық қызмет көптеген жағдайда жаңа техника мен технологияның техникалық деңгейінің көрсеткіштерінде айқындалады. Нарықтық экономикада жағдайында инновациялық қызметінің тиімділігін талдау қиындайды және көпсатылылығын білдіреді. Талдаудың бірінші кезеңінде - жаңа техниканы және технологияны қолдану қажеттілігінің көрсеткіштері және жаңа техника мен технологияның тиімділігі.

Кәсіпкерліктің инновациялық қызметі – бұл жаңа немесе өнімнің жақсаруы, не қызмет көрсетуі, оларды өндірудің жаңа әдістерін қолдану мақсатындағы ғылыми-техникалық және зияткерлік әлеуеттік шаралар жүйесі. Бұл жеке сұранысты, сонымен қатар жалпы пайдалы жаңалықтарға қоғамның мұқтажын қанағаттандыруы үшін пайдаланылады.

Процестік инновация – бұл жаңалықты енгізу немесе өндіріс тәсілін және технологияны едәуір жетілдіру, жабдықтарды және өндірісті ұйымдастыруды өзгерту.

Жаңалық дәрежедегі инновация негізінде жаңа, яғни өткен, отандық және шетелдік тәжірибеде ұқсастығы жоқ және жаңа нәрсенің салыстырмалы жаңалығы болып ұсақталады. Негізінде өнімнің жаңа түрлері, технологиясы және қызмет көрсетуі басымдық, абсолюттік жаңалықтарға ие болады және үлгінің түп нұсқасы болып табылады. Инновацияның өмірлік кезеңі өзара байланысты процестердің және жаңалықтарды енгізу сатысының жиынтығын көрсетеді. Инновацияның өмірлік кезеңі уақыт аралығы ретінде идеяның дүниеге келуінен өндірістік өткізуден алып тастағанға дейінгі инновациялық өнімнің негізінде анықталады.

Кәсіпкерліктің инновациялық қызметін әзірлеуде, енгізуде, жаңалықтарды пайдалануда қосылатындары:

- жаңалық идеяны әзірлеу, зертханалық ғылыми жұмыстар, өнімнің жаңа зертханалық үлгілерін, техниканың жаңа түрлерін, жаңа конструкцияны және бұйымдарды дайындауда ғылыми-зерттеу және конструкциялық жұмыстарды жүргізу;

- өнімнің жаңа түрлерін дайындау үшін шикізаттар мен материалдардың қажетті түрлерін таңдап алу;

- жаңа өнімді дайындауда технологиялық процесті әзірлеу;

- қажетті өнімдерді дайындау үшін жобалау, жасау, сынақтан өткізу және жаңа техниканың үлгілерін енгізу;

- жаңалықтарды іс жүзіне асыруға бағытталған ұйымдастырушылық-басқарушылық шешімдерді әзірлеу және енгізу;

- қажетті ақпараттық ресурстарды және инновацияны ақпаратпен қамтамасыз етуді зерттеу және әзірлеу;

- қажетті ғылыми–зерттеу және конструкторлық жұмыстарды жүргізу үшін дайындау, оқыту, жаңа мамандық беру және қызметкерлерді арнайы әдіспен іріктеу;

- лицензиялау, патенттеу, ноу-хау жұмыстарын жүргізу немесе қажетті құжаттарды алу;
- инновацияны жетілдіруді ұйымдастыру және маркетингтік зерттеулерді жүргізу.

Техникалық-ұйымдастырушылық деңгейінің экономикалық тиімділігін арттыру көрсеткіштері және өз деңгейінің көрсеткіштері, яғни техниканың, технологияның, ұйымдастырудың, басшылықтың және ғылыми-зерттеу және конструкторлық жұмыстар жөніндегі көрсеткіштерді әдіснамалық тұлға айру қажет. Ең ақырында өндірістің техникалық-ұйымдастыру деңгейі өндірістік процестің негізгі элементтерін пайдалану деңгейінде байқалады: еңбек, еңбек құралдары, еңбек заттары. Міне, сондықтан да, мұндай экономикалық көрсеткіштер, еңбек өнімділігі, қор қайтарымы, материалды қажетсіну, айналым қаражатының айналымдылығы ретінде өндірістің қарқынды ресурстарын пайдалануды қамтитын жаңа техника мен технологияның экономикалық деңгейін арттыру көрсеткіші болып табылады. Жоғарыдағы аталған көрсеткіштер (еңбек өнімділігі, қор қайтарымы, материалды қажетсіну және айналым қаражатының айналымдылығы) қарқындатудың жеке көрсеткіштері деп аталады. Бұларды талдау техникалық-ұйымдастырушылық деңгейінің нысаны бойынша жүргізу қажет. Жеке көрсеткіштермен қатар қорытындылайтын көрсеткіштер де пайдаланылады.

Техникалық және ұйымдық дамудың экономикалық тиімділігін арттыру шаралары мынадай болып келеді:

- еңбек өнімділігінің артуы, жұмыс істеушілердің саны және еңбекақы қорының салыстырмалы ауытқуы;
- материалды қажетсінуі, материалдық ресурстардың шығындарының салыстырмалы ауытқуы;
- айналым қаражатының айналым жылдамдығының үстелуі, (босатып алу немесе байлау) айналым қаражатының салыстырмалы ауытқуы;
- қарқындалу есебінен еңбек, материалдық және қаржы ресурстарын тиімді пайдалануда өнімді шығару мөлшерінің үстелуі;
- пайданың немесе өнімнің өзіндік құнының үстелуі;
- кәсіпорынның төлемқабілеттілігі және қаржы жағдайының көрсеткіштерінің артуы.

Қолданылатын техникалық және технологиялық шешімдердің үдемелілігі өндірістің мүмкіншілігімен тығыз байланысты. Өндірістің технологиялық деңгейінің ең үлкен дәрежесі технологиялық әдістік заттарға технологиялық қарқындылық және технологиялық басқарылатын процестерге, оның бейімделу-ұйымдық деңгейіне әсер етуіне байланысты болады.

Жобалауда, әзірлеуде және жаңа техника мен технологияны өндіріске енгізуде бұл шаралардың экономикалық тиімділігін анықтау төрт кезеңнен тұрады:

Бірінші кезең – бұл инновациялық шараларды іске асыру үшін қажетті шығындарды анықтау;

Екінші кезең – бұл қаржыландырудың мүмкіншілік көздерін анықтау;
Үшінші кезең – бұл жаңа техника мен технологияны өндіріске енгізудегі экономикалық тиімділікті бағалау; Төртінші кезең – бұл экономикалық көрсеткіштерді салыстыру арқылы салыстырмалы жаңалықтардың тиімділігін бағалау.

Кәсіпкерлік өндіріс жағдайында экономикалық тиімділікті анықтау кезінде мынадай көрсеткіштер пайдаланылады:

- өнімде және қызмет көрсетуде қолданыстағы көтерме сауда, бөлшек сауда бағалары және тарифтер;
 - қолданыста заңды түрде белгіленген өндірістік ресурстар (өндірістік қорлар, еңбек және табиғи) үшін нормативтік төлемдер;
- қолданыстағы кәсіпкерліктің пайдадан нормативтік аударымы және орталықтандырылған салалық қорлар және резервтерді қалыптастыру үшін жоғары ұйымдардың, мемлекеттік және жергілікті бюджеттердің бірігуі; - банкілердің несие берудегі немесе жеке қаржыларын сақтау жөніндегі кәсіпкерліктің тәртібі мен есеп ажырасу мөлшері;

- валюталық түсімдерді қайта есептеу нормативтері, т.б.

Экономикалық нәтижелілік – бұл еңбек өнімділігінің артуы, еңбек және материалдық сиымдылықтарын төмендету, өнімнің өзіндік құнын кеміту, пайданы өсіру және пайдалылықты одан әрі арттыру.

Ресурстық нәтижелілік – бұл кәсіпкерліктегі ресурстарды босатып алу; материалдық, еңбек және қаржы.

Техникалық нәтижелілік – бұл жаңа техника мен технологияның, ашу, өнертабыс және оңтайландыру ұсынысы, ноу-хау және басқа да жаңа енгізілімнің пайда болуы.

Әлеуметтік нәтижелілік – бұл халықты материалдық және мәдени-тұрмыстық деңгейінің артуы, олардың тауарлар және қызмет көрсетуде мұқтаждарын қанағаттандыру, жағдай және техниканың еңбек қауіпсіздігін жақсарту, ауыр қол еңбегінің үлесін төмендету, т.б.

Үкімет тарапынан ғылыми-техникалық прогрессті жеделдетуге толық жағдай жасалатын болса, бұл нәтижелерге қол жеткізуге болады деп болжауға болатын.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. –М.: Финансы и статистика, 1998.
2. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций.- М.:1994.
3. Кузнецова О.А. Лившиц В.Н. Структура капитала Анализ методов её учёта при оценке инвестиционных проектов// ЭММ,1995г., Т 31 вып.4.

Human resources management

Erkin N.

Master Student, al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan

Kondybayeva S.K.

PhD in Economics, Docent,

al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan

SOME ASPECTS OF EMPLOYMENT AND YOUTH MIGRATION IN RUSSIA AND THE WORLD

All variety of socio-economic forms of migration can be represented by such forms of territorial movements as an academic, labor, commercial, travel, escape from the country, seek asylum, the departure of the adverse living conditions (psychological, economic, social), migrations due to violent expulsion and repatriation. Almost all of these types of migrations except for tourism can carry both voluntary and forced. For Russia, with its huge regional differences caused in large part by severe climatic conditions, migration has always been of great importance, both for demographic and economic development of its individual territories and regions, and in certain periods of development and for the country as a whole.

Redistribution of the labor force and population between countries and regions within a country is a prerequisite for social and economic development of nations.

The mechanism of such redistribution in favor intercountry and interregional migration, designed to mitigate the significant territorial differences and better use of labor shortages in the region. The situation is exacerbated by the fact that the qualification of the indigenous population in the region does not always meet the requirements of the modern labor market in the priority sectors of the economy. All this leads to the need for active government policies aimed at efficient use of local manpower, reducing tensions on the regional labor market by regulating regional migration processes. In turn, for the development of effective migration policy requires information on the socio-economic factors and causes of regional migration.

The problem of migration of young people in today's world is one of the most important to date. The number of young migrants in the developed countries of Europe and North America is increasing with each passing day. There are many reasons for this phenomenon.

The first reason is significant differences in the countries in terms of growth / decline in population due to the presence of different modes of its reproduction. People living in countries with high birth rates; immigrate to countries where the birth rate is low. It is easier to find work, receive training, and so on.

The second reason is the differentiation of countries in terms of economic development. Young people who are deprived of social prospects in the country go out of their poorest countries in the more developed countries.

The third reason is the process of an aging population in the developed countries of Europe accelerates. According to some projections, it can be assumed that by 2025, 47 % of these are pensioners. And in Asian and African countries have the advanced mode of reproduction and the proportion of young age in the total population and the population is growing younger. This suggests that people immigrate to Europe, as there are an aging labor market and a high level of social protection [1, p. 446].

A key factor in the constructive development of any society is the existence of effective mechanisms of formation and realization of the potential of new generations. Under the conditions of mixing of different cultures in a social space, including as a result of migration processes require search of fundamental principles of the social interaction between different social groups, including representatives of different cultures. Allocated system of principles to be universal and to ensure the continuity of generations, offsetting the possible generational conflicts that may occur at the micro-, macro- and global levels [2].

Youth migration is a separate independent area of research, primarily because of its connection with education. In this case the focus is gradually shifting to the youngest age – to the age period, when the initial decision is taken on migration with the purpose of education. This solution has a tremendous influence on subsequent life as a young man, and as a whole on the spatial distribution of human capital [3]. Competition for the best young people becomes an essential factor in the development of regions [4].

Every other young man in the Russian Federation at the age of 14 – 30 years of studying. The majority of pupils of comprehensive secondary schools at their end reflect on admission to higher education institutions, one in eight of the contingent – in the primary or secondary special vocational educational institution [5, c. 272]. In the short term, almost as many young people are going to get a job.

In contrast to the young people of western countries, in Russia, the age range of entry into adulthood objectively increases. Russian young people have to grow up

early and join in the socio-economic relations in the labor market. At the same time, one should consider the fact that employers take professionally unprepared young people are extremely reluctant to [6, p. 144].

Migration policy of any country should be based on quantitative targets. Over the past few decades, political, financial, social and demographic changes in many parts of the world have broken many people in their native places and stimulated migration to the big cities and abroad. The growth of trade volume, the most affordable and faster vehicles and easier communication have led to a huge number of youth migration, both within their country and across national borders.

Migration in the age of the student is directed not only to the big cities, but also in university centers, which may be located at a distance from the largest metropolitan areas [7]. This migration of youth is different from the migration of members of other age groups [8]. In the complex process of formation of migration flows school graduates have an extremely high significance such factors as the quality and reputation of the university [9]. The economic prosperity of the region also has a significant impact on youth migration solutions [10]. However, this effect becomes dominant later, when the migration of graduates [11; 12]. Thus, the migration of young people to get an education is subject to special laws and requires careful study.

The migration component of population change in the individual age groups or the entire population of the region is due to the inter-regional and international migration. International migration, in the framework of our mission statement, we are interested in a lesser degree. Of course, there is a redistribution of in-country contingent of international migrants. But the documented part of these flows take into account the inter-regional migration statistics, and we can only guess not documented migration. The vast majority of international migrants come to Russia not for education and for employment. The magnitude and direction of these flows of international migrants have a separate topic of research.

In Russia, too high unemployment rate among young people aged 16 – 26 years. Among the officially registered unemployed youth share in the past 5 years is 35 % or more [13, p. 109]. Employment of graduates rests not in their demand on the labor market. Employers are reluctant to take them to work as an intern has no practical experience. Employers prefer to hire a person with existing practical experience since the employee does not require additional training and consequently the financial costs of training.

The positive effects of labor migration of youth are that migrant's benefit and economy of Russia and their economies. The Russian workers do not fill skilled and low-paid jobs in the labor market. Use earned money in Russia, migrants support their families. When sending money to their families, they support their country's economy.

The negative consequences of labor migration are that arriving in another country, migrants bring with them their customs, religion and traditions. They differ from the traditions of the country in which migrants come, so misunderstanding is formed between the indigenous population and newcomers ethnic groups. Over time, this lack of understanding is growing and can develop into social and ethnic conflicts.

Migration has become a big problem for the EU. These countries are a lot of workers, pay those social benefits, trained profession and took on the job. But over time, the ever-increasing migration flows to developed and prosperous European countries became uncontrollable. This is primarily due to the exodus of people from the Middle East and Africa where there are military conflicts.

At present, many measures taken to migration as youth and adults was fully controlled by the EU. In addition, these countries pursued migration policy focused on the integration of migrants into the local cultural environment. The EU carried out a variety of projects: create additional training for migrants and acquisition of language culture of the host country; working library for immigrants, where people can use the book to teach their native language. Simplified system of citizenship. As you know, before you need a foreigner have resided in the country for about 15 years to get citizenship. Now the term is 8 years. In some countries, such as Germany, the child born in this country will automatically receive citizenship.

To avoid conflicts between the indigenous people and migrants, it is necessary that the first and second to treat each other with respect, a positive attitude to the culture of each other. Especially for young people at the present time, there are so-called schools for the exchange. They allow the teenager to go to another country without their parents, helping them learn self-reliance and responsibility. Teenager studying foreign languages, to meet children from other countries and at the end of training can already be sure exactly how he cope with the difficulties of migration.

In recent years, a positive balance of migration remained the only source of growth in the total number of population of Stavropol Territory, offsetting the natural decline in population. In 2015, for the first time in many years, the number of births by 1.4 thousand higher than the number of deaths. As of January 1, 2017 the number of resident population of the region amounted to 2,805,800 people, and increased by 3,8

thousand people over the past year. More than 60 % of the total population growth rate takes migration balance.

The main source of growth in the number of edges of the population remains international migration. The migration exchange significant excess was observed with the CIS countries on the number of arrivals retired members (almost 10 times), with other foreign countries by 4,5 times. The share of international migrants in Stavropol Territory on the former residence of the countries in 2015 is shown in Table 1.

Table 1

The share of international migrants Stavropol Territory on the previous country of residence in 2015 (net migration,%)

Countries	Years	
	2014	2015
Kazakhstan	3,8	5,2
Ukraine	10,0	9,7
Azerbaijan	10,6	12,4
Armenia	45,9	43,1
Kyrgyzstan	2,1	2,1
Moldavia	1,9	1,9
Tajikistan	1,9	2,1
Turkmenistan	2,1	1,4
Uzbekistan	8,8	8,3
Georgia	6,5	7,1
Others	6,4	6,8

Source of information: materials of the Federal State Statistics Service of the Stavropol Territory. – URL: <http://stavstat.gks.ru/>

Analysis of the data presented in Table 1 shows that in Armenia, Azerbaijan, Ukraine, Uzbekistan and Georgia accounted 58.6% of the total volume of migration. The coefficient of efficiency of the external migration of the population of Stavropol Territory was 2,7 % in 2015. Coefficient of intensity migration turnover was 8,1 ppm. In 2014 these figures were respectively – 4,3 % and 10,4 ‰.

Distribution of earlier arrivals of migrants registered in the Stavropol Territory since the beginning of registration as of January 1, 2016 is presented in Table 2.

Table 2
Distribution of migrants registered in the Stavropol Territory since the
beginning of registration as of January 1, 2016

Total number of people	including those who came from:								
	Kyrgyzstan	Kazakhstan	Azerbaijan	Georgia	Uzbekistan	Tajikistan	Turkmenistan	Armenia	Others
1030	712	101	67	41	60	22	12	3	12
in % of total number of people									
100.0	69.1	9.8	6.5	4.0	5.8	2.1	1.2	0.3	1.2

Source of information: materials of the Federal State Statistics Service of the Stavropol Territory. – URL: <http://stavstat.gks.ru/>

The most intense exchange of migrants from Stavropol Territory by going to the neighboring North Caucasian Federal District territories (31,0 % of gross migration within Russia), Krasnodar Territory and Rostov Region (20,8 % overall). The high level of migration exchange occurs between the Stavropol Territory and the Central Federal District (20,7 %).

Since 2014, in the Stavropol region observed migration outflow. The most common (more than 60%) change of residence are reasons personal and family circumstances. Other causes of displacement are work, study and return to their former place of residence

During 2015 the migration outflow of the population of Stavropol region because of work-related in 2394 was human; because of related studies – 1573 people. The leaders of the reception of migrant workers remain Krasnodar and Krasnoyarsk Territories, Tyumen and Moscow Regions (in total 3,3 thousand retired people). The main points of the training of migration from the Stavropol Territory in 2015 were – Rostov-on-Don (921 people), Moscow (725 people) and St. Petersburg (676 persons).

There is still a negative migration balance is added to the Central Federal District (6221 people). During the analyzed period, the Moscow Region and the city of Moscow moved to 5564 resident of the Stavropol Territory.

Migration in Russia, as in other countries, has expressed age features. Because of this, it has a selective effect on the composition of the population of the country, its regions, cities and districts. The age-sex structure of migrant's greatest mobility of different persons of working age – more than 70 % of the total migration (of them women – 52,3 %). Positive net migration form two age groups: those aged over working (60,8 % of total growth) and aged 0 – 15 years (52,9 %). Saved migration

outflow from Stavropol Territory men of working age (528). The age and sex composition of migrants in the Stavropol Territory in 2015 is presented in Table 3.

Table 3

The age and sex composition of migrants in the Stavropol Territory in 2015

	Total number of people	including those who came from:					
		6 – 15 years	of working age	in % of total number of people	of those aged 16-17 years	in % to the number of able-bodied	working age
Both sexes	1030	32	603	58,5	21	3,5	395
Men, persons	328	18	210	64,0	10	4.8	100
in %	31,8	56,2	34,8	x	47,6	x	25,3
Women, persons	702	14	393	56,0	11	2.8	295
in %	68,2	43,8	65,2	x	52,4	x	74,7

Source of information: materials of the Federal State Statistics Service of the Stavropol Territory. – URL: <http://stavstat.gks.ru/>

The impact of migration on the population of the country, its regions and individual settlements not only limited influence on the number of their inhabitants. No less important is that as a result of migration is changing the age structure of the population as the inflow area and outflow, and this influence can be multilateral. As shown in this article, the influx of migrants in some cases can lead to population aging, while the outflow can slow the aging process of inhabitants of individual regions. However, in most cases, everything happens on the contrary.

Since the migration of the population in Russia has expressed age characteristics, adverse changes in the age structure, reaching from the beginning of the current decade, the population of Russia, are already having an impact on the migration activity of the population, for example, a reduction in the population share of young people in the most migratory activity age reduces the volume of population redistribution between regions, cities and districts of the country.

The attraction for migrants not only to the regional capitals, and their suburbs is a consequence not yet in full force declares them the processes of suburbanization. Researcher's record the positive trends are vital in the suburbs of major cities and link them with the influx of population in active reproductive age.

Having analyzed the youth migration patterns based on the data for different periods obtained from different sources (census data, registration data and the ratio of full-time university enrolments to the number of high school graduates), we can assess migration attractiveness of regions and regional higher education systems for young people. We have produced a ranking of regions that reflects the years-long evolution of their education systems and the summary of decisions made by young people (and, maybe, their parents) regarding the preferred destinations for higher education.

The above analysis of youth migration trajectories may serve as a benchmark in strategic planning designed to advance the national and regional education systems. The possibility of attracting student migrants from other regions offers a crucial advantage to universities and is a powerful factor in their socioeconomic development.

References

1. Fatihova L., Sarvarova R. (2014) K voprodu o probleme migracii molodezchi. *Molodoy uchenyi*, no. 21, pp. 445–447.
2. Chudnovskaya M., Kolk M. (2015) Educational Expansion and Intergenerational Proximity in Sweden. *Population, Space and Place*. DOI: 10.1002/psp.1973
3. Faggian A., McCann P. (2009) Universities, Agglomerations and Graduate Human Capital Mobility. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 100, no. 2, pp. 210–223.
4. Findlay A. M. (2011) An Assessment of Supply and Demand-Side Theorizations of International Student Mobility. *International Migration*, vol. 49, no 2, pp. 162–190.
5. Mancerova O. (2012) O roli frontira v socialnoi mobilnosti. *Gumanitarnye issledovaniya*, no. 4 (44), pp. 270–274.

6. Hudaverdyan V. (2012) Molodezchnaya migraciya v sovremennom mire: prichiny i sledstviya. *Znanie. Ponimanie. Umenie*, no. 2, pp. 142–148.
7. Cooke T. J., Boyle P. (2011) The Migration of High School Graduates to College. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, vol. 33, no 2, pp. 202–213.
8. Dustmann C., Glitz A. (2011) Migration and Education. *Handbook of the Economics of Education*. Amsterdam: Elsevier, vol. 4, pp. 327–439.
9. Plane D. A., Henrie C. J., Perry M. J. (2005) Migration Up and Down the Urban Hierarchy and Across the Life Course. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 102, no 43, pp. 15313–15318.
10. McHugh R., Morgan J. N. (1984) The Determinants of Interstate Student Migration: A Place-to-Place Analysis. *Economics of Education Review*, vol. 3, no 4, pp. 269–278.
11. Baryla Jr E. A., Dotterweich D. (2001) Student Migration: Do Significant Factors Vary by Region? *Education Economics*, vol. 9, no 3, pp. 269–280.
12. Beine M., Noël R., Ragot L. (2014) Determinants of the International Mobility of Students. *CESIFO Working Paper*, no 3848.
13. Kashnitsky I. S. (2015) Youth Migration Drives the Depopulation of Periphery. *Proceedings of the XV April International Academic Conference on Economic and Social Development (Moscow: Higher School of Economics, April, 1–4, 2014)*, vol. 3, pp. 103–113.

Д.э.н. Глаз Ю.А., магистрант Гриценко Е.А.

Ставропольский институт кооперации (филиал) БУКЭП, Россия

ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Большинство мероприятий в области управления персоналом организации нуждается в проведении диагностики трудового потенциала. Такая диагностика позволяет выявить способности и умение работников достигать поставленных целей, оценить результативность труда персонала, определить возможные направления развития трудового потенциала каждого работника, установить окупаемость затрат на персонал компании. В каждом случае, в зависимости от целей и задач кадровых мероприятий, требуется свой набор критериев и показателей оценки потенциала [2].

Проблема измерения трудового потенциала организации и степени эффективности его использования является одной из первостепенных и, вместе с тем, недостаточно изученных. Актуальность и значимость решения данной проблемы связана с объективностью измерения имеющихся возможностей использования рабочей силы на внутреннем и внешнем рынках труда, а также с эффективностью управления ими.

Кроме того, сопоставление текущего состояния человеческих ресурсов с требуемым уровнем формирования трудового потенциала организации позволяет оптимизировать степень его реализации и уровень развития.

По сути, диагностика трудового потенциала представляет собой процесс оценки и анализа показателей трудового потенциала, определения уровня его развития в динамике, выявления причин недостаточно эффективного использования трудового потенциала и способствует обеспечению реализации целей и задач организации, повышению конкурентоспособности и эффективности ее деятельности.

Диагностика состояния трудового потенциала преследует достижение значительного числа целей, среди которых можно выделить главные [4]:

- 1) выявление эффективности использования персонала на основе проведения оценки соответствия трудового потенциала работников требованиям организации, возможная корректировка их последующего трудового поведения;
- 2) определение направлений дальнейшего обучения и профессионального развития сотрудников;
- 3) стимулирование трудовой деятельности персонала и планомерное продвижение по карьерной лестнице наиболее успешных работников.

Важно отметить, что диагностика трудового потенциала направлена на выявление резервов и неиспользованных возможностей работников организации, способных создать конкурентные преимущества в перспективе.

Основопологающим вопросом проведения диагностики персонала является выбор ее показателей. Они могут характеризовать как общие моменты, равноценные для всех работников организации, так и специфические нормы труда и поведения для конкретного рабочего места или конкретной должности. В первом случае показатели оценки определяют принадлежность сотрудника к конкретной организационно-социальной системе; во втором – соответствие работника профессиональным требованиям [6, с. 343-344].

При определении величины трудового потенциала организации необходимо верно выбрать показатели его измерения, спектр которых достаточно велик.

Многие авторы рассматривают показатели оценки трудового потенциала как с количественной, так и качественной стороны.

Так, по утверждению Фроловой Т.А., для характеристики трудового потенциала организации используется целая система показателей. Автор предлагает измерять количественную характеристику персонала с помощью таких показателей, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников [9, с. 43].

Качественная характеристика трудового потенциала, по мнению Фроловой Т.А., представлена показателями производительности труда, а именно выработкой и трудоемкостью [9, с. 43-44].

В свою очередь, Асалиев А.М., Мирзабалаева Ф.И. и Алиева П.Р. [1, с. 82] предлагают осуществлять количественную оценку трудового потенциала, используя показатели численности промышленно-производственного персонала и персонала непромышленных подразделений, а также количества рабочего

времени, возможного при нормальном уровне интенсивности труда (границы возможного участия работника в труде).

Что касается качественной характеристики трудового потенциала, то здесь авторы считают необходимым определение таких показателей, как состояние здоровья, физическое развитие, выносливость, уровень квалификации, образования, ответственность, сопричастность к экономической деятельности организации.

По мнению Одегова Ю.Г. и Никоновой Т.В., трудовой потенциал следует измерять при помощи показателей, характеризующих его отдельные элементы [7, с. 414]:

- профессионально-квалификационный потенциал (профессиональная, квалификационная и образовательная структура);
- психофизиологический потенциал (возраст, пол, тяжесть и интенсивность труда, уровень заболеваемости и работоспособности персонала);
- творческий потенциал (число рациональных предложений и изобретений, участие в инновационной деятельности);
- мотивационный потенциал (текучесть кадров, удовлетворенность трудом);
- моральный потенциал персонала.

Изучив различные взгляды известных авторов на проблему оценки трудового потенциала [1,7,8,9], можно сделать вывод о том, что далеко не все показатели оценки имеют единицы измерения или же они не сопоставимы между собой, что, в конечном итоге, затрудняет процедуру оценивания и пояснение выводов.

На основе анализа подходов отечественных ученых к оценке трудового потенциала, нами были уточнены и классифицированы показатели оценки трудового потенциала современной организации (табл.).

Таблица

Классификация показателей диагностики трудового потенциала
организации

Группы показателей ей оценки	Показатели оценки	Формула расчета	Пояснение

1	2	3	4
<p>показатели</p> <p>качественные</p> <p>Профессиональные</p>	<p>Удельный вес работников высшим образованием</p>	$U_{\text{в}} = \frac{N_{\text{в}}}{N_{\text{пер}}} \cdot 100$	<p>$N_{\text{в}}$ – численность персонала с высшим образованием;</p> <p>$N_{\text{пер}}$ – общая численность персонала</p>
	<p>Удельный вес руководителей</p>	$U_{\text{р}} = \frac{N_{\text{р}}}{N_{\text{пер}}} \cdot 100$	<p>$N_{\text{р}}$ – численность руководителей;</p> <p>$N_{\text{пер}}$ – общая численность персонала</p>
	<p>Обеспеченность квалифицированными рабочими кадрами</p>	$O_{\text{КК}} = \frac{R_{\text{РР}}}{R_{\text{РР}}}$	<p>$R_{\text{РР}}$ – средний разряд рабочих;</p> <p>$R_{\text{РР}}$ – средний разряд работ для рабочих</p>
	<p>Средний возраст работников</p>	$V = \frac{\sum V \cdot N_{\text{пер}}}{N_{\text{пер}}}$	<p>V – возраст -го работника;</p> <p>$N_{\text{пер}}$ – общая численность персонала</p>
	<p>Средний стаж работников</p>	$C_{\text{Р}} = \frac{\sum C_{\text{Р}} \cdot N_{\text{пер}}}{N_{\text{пер}}}$	<p>$C_{\text{Р}}$ – средний стаж -го работника;</p> <p>$N_{\text{пер}}$ – численность персонала</p>
<p>Показатели</p> <p>производительности</p> <p>результативности</p>	<p>Коэффициент использования рабочего времени</p>	$K_{\text{в}} = \frac{\Phi_{\text{факт}}}{\Phi_{\text{пл}}}$	<p>$\Phi_{\text{факт}}$ – фактический фонд рабочего времени;</p> <p>$\Phi_{\text{пл}}$ – плановый фонд рабочего времени</p>
	<p>Производительность труда</p>	$P_{\text{т}} = \frac{O_{\text{п}}}{Z_{\text{т}}}$	<p>$O_{\text{п}}$ – объем продукции, работ, услуг;</p> <p>$Z_{\text{т}}$ – затраты труда (рабочее время)</p>
	<p>Уровень доходности труда</p>	$P_{\text{од}} = \frac{\sum \text{ЗП} + \text{З}_{\text{соц}}}{N_{\text{пер}}}$	<p>$P_{\text{од}}$ – прибыль от основной деятельности;</p> <p>$\sum \text{ЗП}, \text{З}_{\text{соц}}$ – заработная плата и затраты на социальные выплаты и услуги</p>
	<p>коэффициент выполнения норм</p>	$P_{\text{с}} = P_{\text{ун}} \cdot N_{\text{пер}}$	<p>выполнения норм каждым ун работником;</p> <p>$N_{\text{пер}}$ – численность работников</p>
<p>до уплаты налогов на одного сотрудника</p>		<p>$N_{\text{пер}}$ – общая численность персонала</p>	

--	--	--	--

Окончание табл.

Показатели движения персонала

1

2

3

4

Коэффициент
оборота кадров

$$\frac{\kappa_{\text{об}} - \kappa_{\text{пр}}}{\text{Ч}_{\text{ув}} + \text{Ч}_{\text{сп}}}$$

+

Количество принятых
работников за отчетный
период;
Количество уволенных
работников за отчетный
период;
Среднесписочная
численность работников за
отчетный период

Коэффициент
оборота по
приему кадров

$$\frac{\kappa_{\text{пр}} - \kappa_{\text{ув}}}{\text{Ч}_{\text{сп}}}$$

Количество принятых
работников за отчетный
период;
Среднесписочная
численность работников за
отчетный период

Коэффициент
оборота по
выбытию

$$\frac{\kappa_{\text{ув}} - \kappa_{\text{пр}}}{\text{Ч}_{\text{сп}}}$$

Количество уволенных
работников за отчетный
период;
Среднесписочная
численность работников за
отчетный период

Коэффициент
текущей
кадров

$$\frac{\kappa_{\text{пр}} - \kappa_{\text{ув}}}{\text{Ч}_{\text{увсж}} + \text{Ч}_{\text{увнд}} + \text{Ч}_{\text{сп}}}$$

=

Численность работников,
уволенных по
собственному желанию;
Численность работников,
уволенных за
прогулы, нарушение трудовой
дисциплины;
Среднесписочная
численность работников за
отчетный период

Коэффициент
стабильности
кадров

$$\frac{\kappa_{\text{ст}} - \kappa_{\text{ув}}}{\text{Ч}_{\text{сп}}}$$

Численность работников со
стажем работы в данной
организации более 5 лет;
Среднесписочная
численность работников за
отчетный период

Показатели обучаемости и развития персонала

<p>Удельный вес работников организации, прошедших обучение</p>	$Y_{об} = P_{об} / Ч_{пер} * 100$	<p>$P_{об}$ – работники, прошедшие обучение; $Ч_{пер}$ – общая численность персонала</p>
<p>Среднее число часов обучения на одного обученного</p>	$P_{об} / P_{пер}$	<p>$P_{об}$ – часы профессионального обучения; $P_{пер}$ – работники, прошедшие обучение</p>
<p>Количество рационализаторских и инновационных предложений на одного работника</p>	$Ч_{ин} / Ч_{пер}$	<p>$Ч_{ин}$ – число рационализаторских и инновационных предложений; $Ч_{пер}$ – общая численность персонала</p>
<p>Коэффициент продвижения</p>	$Ч_{пр} / Ч_{пер}$	<p>$Ч_{пр}$ – количество работников, получивших продвижение по должности; $Ч_{пер}$ – общая численность персонала</p>
<p>Коэффициент ротации кадров</p>	$K_{р} = Ч_{р} / Ч_{пер}$	<p>$Ч_{р}$ – количество работников, сменивших сферу деятельности в пределах организации; $Ч_{пер}$ – общая численность персонала</p>

Каждая из четырех групп показателей оценки трудового потенциала нацелена на характеристику определенной его составляющей: психофизиологический потенциал, квалификационный потенциал, мотивационный потенциал, организационный потенциал, образовательный потенциал. Подробно структурирование составляющих трудового потенциала организации представлено в нашей предыдущей работе [5].

Если первая группа показателей оценки направлена на выявление психофизиологического и квалификационного потенциалов, то две другие способствуют проведению мониторинга организационного и мотивационного потенциалов компании. Четвертая группа показателей, наряду с оценкой

квалификационного потенциала, ориентирована на диагностику образовательного потенциала.

При этом, трудовой потенциал организации представляет единое целое, в котором составляющие его компоненты изменяются в процессе трудового взаимодействия работников.

Говоря о системе трудового потенциала, подчеркнем также приоритет целого перед частями и несводимость системы к механическому сложению компонентов. Объяснить каждый из элементов можно только целым, ибо целое больше частей вследствие возникающих между ними связей и взаимодействий. Какой-то из элементов вне целого – уже иной объект, с иными характеристиками, так как элементы в системе трудового потенциала выражают именно его и приобретают специфические для него свойства. Этим объясняется различие проявлений людей в разных обстоятельствах. Но изучение и отдельных компонентов, и всего трудового потенциала организации в целом должно осуществляться одновременно [3].

При выборе показателей диагностики трудового потенциала не следует отдавать предпочтение какой-либо одной группе, а использовать различные показатели в зависимости от назначения оценки.

Таким образом, представленная в статье система показателей дает возможность провести комплексную диагностику трудового потенциала работников и всей организации в целом, тем самым, выявить резервы и скрытые возможности трудовых ресурсов организации, определить основные направления развития персонала на перспективу.

Литература:

1. Асалиев, А.М. Развитие трудового потенциала / А.М. Асалиев, Ф.И. Мирзабалаева, П.Р. Алиева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 281 с.
2. Глаз, В.Н. Методика оценки эффективности использования трудового потенциала организации / В.Н. Глаз, Ю.А. Глаз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2009. - № 2(30). – С. 39-45.
3. Глаз, Ю.А. Диагностика личностной составляющей трудового потенциала работников / Ю.А. Глаз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2009. - №3 (31). – С. 223-228.

4. Глаз, Ю.А. Теоретико-методологические аспекты управления трудовыми ресурсами организации : Монография / Ю.А. Глаз, В.Н. Глаз. - Белгород: Изд-во Белгородского университета потребительской кооперации, 2010. – 210 с.
5. Глаз, Ю.А. Социально-экономическая сущность и структура трудового потенциала / Ю.А. Глаз, Е.А. Гриценко // Материалы II ежегодных международных научно-практических чтений Ставропольского института кооперации (филиала) БУКЭП. – Ставрополь: Издательско-информационный центр «Фабула», 2016. – С. 14-17.
6. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 694 с.
7. Одегов, Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – М.: Экзамен, 2002. – 448 с.
8. Судакова, Е.С. Трудовой потенциал и его место в системе категорий в области управления персоналом / Е.С. Судакова // Вестник университета (ГУУ). – 2014. - №8. – С. 203-211.
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций / Т.А. Фролова. – М.: ТРТУ, 2012. – 112 с.

Білодідова Н.М., Скригун Н.П.

Національний університет харчових технологій, м. Київ

ВИКОРИСТАННЯ КОЛІРНОГО ТЕСТУ М. ЛЮШЕРА ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЧІВ

Сприймати колір як рушійну силу впливу на поведінку споживачів, та і взагалі брати його здатність керувати емоціями, настроєм, вподобаннями людей, почали відносно недавно, на початку ХІХ століття. З того часу з'явилося багато напрацювань у сфері дослідження психології кольору, адже він зберігає багато секретів і може багато розповісти про людину, яка надає перевагу тому, чи іншому відтінку. Тому тема дослідження споживачів за допомогою саме колірних тестів набуває більшої актуальності в наш час, коли потреби людей, тим паче приховані, на підсвідомому рівні, важко виявити та задовольнити.

У середині ХІХ століття вчений Макс Люшер створив так званий колірний тест М. Люшера, що набув досить широкого поширення, його використовують у багатьох сферах, він допомагає визначити вподобання людини, стресостійкість, активність та комунікативні здібності. Колірний тест побудований на розробленій професором Люшером функціональній психології [3]. Піддослідна особистість обирає колір в послідовності від найбільш приємних до найбільш неприємних. Колір, який подобається їй найбільше, стоїть на першому місці. До кольору, який вона обирає останнім, і який стоїть на восьмому місці, вона відчуває найбільше неприйняття чи найменшу схильність. Розрядне положення, яке колір посідає в ряду, називається «функцією».

Дослідник поділив кольори на 4 основних (синій, зелений, червоний, жовтий), і 4 модифікованих (фіолетовий, коричневий, чорний, сірий). Чотири основних кольори є найбільш важливими та можуть дуже багато сказати про так званого піддослідного, значення їх наведено у табл. 1 [2].

Таблиця 1

Значення основних кольорів в колірному тесті М.Люшера

№	Колір	Спеціальне значення
1	Синій	«Емоційна глибина» є концентричним, гетерономним, об'єднуючим, чутливим, задумливим, що з'єднує, спокій, задоволення, ніжність, любов і схильність.
2	Зелений	«Вольове зусилля» є концентричним, автономним, оборонним, запобіжним; володіє наполегливістю, з'єднує самоствердження, самовпевненість, терпіння, самооцінку.
3	Червоний	«Ударна сила волі» є ексцентричним, автономним, наступальним, моторним, завойовницьким, що впливає, на бажання, збудження.
4	Жовтий	«Жвавість почуттів» є ексцентричним, гетерономний, є кольором очікування, він сприяє розквіту, означає надію, пошук, бажання змін.

Для кращого розуміння значень кольорів даному тесті, прийнято користуватися такими узагальненнями: синій – потреба в спокої, зелений – потреба в самоствердженні, червоний – потреба в цілеспрямованій активності, жовтий – потреба в спонтанній активності, фіолетовий – переможний червоного і капітуляцію синього, коричневий – чуттєву основу відчуттів, орний – заперечення фарб життя і самого буття, сірий – укриття від зовнішніх впливів, звільнення від зобов'язань, відгородження [1].

Для обробки даних тесту його розробник так трактував отримані позиції: перша позиція відображає засоби досягнення мети (наприклад, вибір синього кольору говорить про намір діяти спокійно, без зайвої напруги); друга – показує мету, до якої прагне піддослідний; 3-тя і 4-а позиції характеризують перевагу кольору і відображають відчуття піддослідного, справжню ситуацію, в якій він знаходиться, або ж образ дій, який йому підказує ситуація; 5-а і 6-а позиції характеризують байдужість до кольору, нейтральне до нього ставлення. Однак в певній ситуації ця позиція може містити резервне трактування кольору, наприклад, синій колір (колір спокою) відкладається тимчасово як невідповідний у даній ситуації; 7-а і 8-а позиції характеризують негативне ставлення до кольору, прагнення придушити будь-яку потребу, мотив, настрій, що відображаються даним кольором [2].

Перевагами використання даного методу досліджень поведінки споживачів є те, що він дає змогу визначити навіть приховані потреби людей, їхні прагнення, вподобання. Часто, при проведенні досліджень, анкетувань,

піддослідні можуть давати хибну інформацію, або нав'язу суспільною думкою, даний же метод виключає подібні моменти, так як люди, що проходять тестування, не можуть передбачити його результатів чи якимось навмисно їх підробити, наприклад сказавши не ті орієнтири і мету, якої прагнуть. Також даний тест та обробка даних займає небагато часу. До недоліків слід віднести те, що результати сильно піддаються впливу психологічного стану в якому піддослідний знаходиться на момент проходження тесту, тому для достовірності отриманих даних важливо, аби на момент проходження тесту всі люди були врівноваженими та спокійними. Також потрібна достатньо велика кількість людей для тестування, що відповідно вимагає затрати коштів та часу.

Отже, незважаючи на недоліки у проведенні досліджень споживачів та основної цільової аудиторії, використання колірної тесту М.Люшера дає змогу оцінити вподобання основної цільової аудиторії та приховані і явні потреби. Відповідно до цього розробляти подальші стратегії для їх задоволення, що дозволить здобути прихильність та розширити коло споживачів.

ЛІТЕРАТУРА

1. [Восьмицветный тест Люшера \(тест цветовых выборов Люшера\). Интерпретация](http://vashpsixolog.ru/index.php/psychodiagnostic-school-psychologist/123-projective-tests-of-personality-research/718-the-eight-luscher-test-the-test-color-elections-lusher) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://vashpsixolog.ru/index.php/psychodiagnostic-school-psychologist/123-projective-tests-of-personality-research/718-the-eight-luscher-test-the-test-color-elections-lusher>
2. Оценка личности посредством выбора цвета [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aquarun.ru/psih/ct/ct5.html>
3. Тест Люшера – описание и интерпретация [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/lusher.htm>

К. с-х. н. Красноярцев Г.В.

*зав. отделом научно-технической информации и связи
науки с производством*

*Всероссийский научно-исследовательский и технологический институт
птицеводства, ФГБНУ ФНЦ «ВНИТИП» РАН, РОССИЯ*

НУЖНЫ ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ ПО ПЕРЕПЕЛОВОДСТВУ

Перспективными направлениями, обеспечивающими прирост объемов производства птицеводческой продукции в условиях антироссийских санкций, является организация и функционирование предприятий на производстве индеек, гусей, уток, цесарок, перепелов и страусов, роста их продуктивности и жизнеспособности. Создание сети фирменной торговли представляет собой ключевое направление повышения эффективности функционирования птицеводческой отрасли.

В системе Росптицесоюза в 2016 году произведено 43,5 млрд. штук яиц и 4 млн 465 тыс. т мяса птицы. Намечены задачи по увеличению производства мяса индеек в 7,5 раз, уток в 3,2 раза, гусей в 2,4 и перепелов в 1,8 раза по сравнению с 2012 годом.

Птицеводство все больше укрепляет свои позиции на внутреннем и внешнем рынках и способствует решению проблемы продовольственной безопасности страны. В 2016 году на экспорт поставлено 220 млн штук яиц или на 20% больше, чем в 2015 году, а мяса птицы поставлено 110,0 тыс. тонн или в 1,5 раза больше, по сравнению с предыдущим годом. Основными потребителями являются: Украина (Донецк и Луганск), Монголия, Абхазия, Таджикистан, Беларусь, Армения, Грузия, Азербайджан, Казахстан и Южная Осетия. Реализация этого механизма функционирования отрасли на промышленной основе направлена на улучшение структуры и культуры питания населения, обеспечение адекватности спроса и предложения, совершенствование системы торговли высококачественными продуктами питания, повышение конкуренции и борьбы за покупателя на всех стадиях товарного обращения, эффективности работы птицефабрик. Отправным в этом вопросе является уменьшение зависимости от внешнего окружения, импорта продуктов питания. Одним из наиболее эффективных способов улучшения качества исходной продукции и

обеспечения населения ведущими элементами питания является введение в рационы птицы кормовых средств, преимущественно нового поколения, с высоким содержанием биологически активных веществ. Организация углубленной переработки птицеводческой продукции в различные виды кулинарных изделий и напитков позволяет не только полнее удовлетворить спрос населения и активно развивать его в нужном направлении, но и способствовать увеличению объемов потребления яиц и мяса птицы, ускорению товарооборота. В домашнем меню населения страны стали все более традиционными блюда с применением яичной и мясной массы различных видов птицы.

Основным инструментом активизации предпринимательской деятельности в отечественном птицеводстве выступает организация фирменной торговли, предназначение которой заключается в бесперебойном перераспределении массы продукции птицеводческих предприятий к конечным потребителям в необходимых объемах и качестве, способствующих стимулированию производства и формированию перспективных направлений деятельности в системе общественного и домашнего питания.

Фирменные магазины представляют собой важное звено в системе управления рынком пищевых продуктов на микроуровне. Имея непосредственный контакт с различными контингентами покупателей и прямые связи с птицефабриками, фирменные магазины могут оперативно реагировать на происходящие изменения в структуре питания и конъюнктуре рынка, своевременно ставить в известность об этом непосредственно производителей птицеводческого продукта. В большинстве европейских стран (США, Канаде, Новой Зеландии, Японии и других) давно пользуются устойчивым спросом продукты питания птицеводческого предназначения, обогащенные микроэлементами, витаминами и незаменимыми жирными кислотами. При этом использование биорезонансной технологии при производстве птичьего мяса позволяет активизировать усвоение микрокомпонентов, повысить качество и экологическую безопасность пищевого продукта, тем самым обеспечивая конкурентоспособность мясной продукции на рынке продуктов питания. Следует обратить внимание на создание птицеводческих кластеров, которые привлекают партнеров по кооперации с высокими параметрами качества сырья, тем самым обеспечивая продовольственный и экономический эффект.

Анализ развития отечественного птицеводства показал, что в 70–80 годах XX века в системе Птицепрома СССР насчитывалось свыше 500 фирменных магазинов. Абсолютное большинство крупных птицеводческих предприятий имели в своем составе фирменные магазины, что позволяло им осуществлять бесперебойную реализацию продукции. В то же время надо отметить, что деятельность этих магазинов в основном носила смешанный характер: наряду с птицеводческой продукцией они торговали и сопутствующими товарами (хлеб, фрукты, молочные продукты, а некоторые и винно-водочной продукцией). Это позволяло выполнять установленные плановые задания, увеличивать и ускорять товарооборот, но собственно идея фирменности утрачивала свое предназначение. Это обусловлено высокими ценами на материальные ресурсы и аренду помещений. Только в настоящее время, с переходом отрасли на рыночные отношения отраслевая фирменная торговля практически прекратила свое существование. В настоящее время, по мере углубления и стабилизации рыночных отношений наметилось некоторое оживление в данном вопросе и в настоящее время эти магазины уже имеются на отдельных птицефабриках и холдингах, хотя необходимость в них в более широких масштабах очевидна. Отрадно отметить, что эти магазины специализируются преимущественно на традиционной птицеводческой продукцией (куриное яйцо, мясо бройлеров, полуфабрикаты и т.д.). Однако разнообразия птицепродуктов в продаже по видовому составу не наблюдается.

Важным и переломным моментом в развитии фирменной деятельности в стране следует считать открытие, единственного в стране, фирменного магазина по перепеловодству при ООО «Торговом доме «Учида» г. Москвы, по адресу: ул. Дубнинская, 17, корп. 1. Уникальность ситуации в том, что это сугубо фирменный магазин на 100% перепеловодческого направления, то есть характеризуется узкоспециализированным характером; реализует только продукцию ОАО «Угличская птицефабрика» Ярославской области – самой крупной птицефабрики не только в России, но и за рубежом.

По результатам наших исследований, рынок перепеловодства – это очень огромная торговая ниша. Перепел – уникальная птица, которая сохранила свое природное естество и относится к числу крайне редкой птицы. Благодаря высокой температуре тела (+42⁰) перепела устойчивы к инфекционным заболеваниям, что позволяет исключить вакцинацию птицы и получить яйца экологически чистыми, без остатков лекарственных препаратов.

Перепелиное мясо выгодно отличается высокими питательными и лечебными свойствами, изысканным вкусом, свойственной дичи, в старину его называли «царским продуктом». По химическому составу и вкусовым качествам мясо перепелов превосходит куриное мясо, свинину и говядину. Перепелиное яйцо является природной «ампулой здоровья», содержащей в концентрированном виде все необходимые для жизни человека витамины, аминокислоты и микроэлементы.

Согласно технологической схеме в продажу поступают перепела мясных пород в возрасте 37 дней с массой свыше 300 грамм. РАСШИРИТЬ Цыплята-бройлеры выращиваются по уникальной технологии, в экологически чистых условиях, с соблюдением всех санитарно-ветеринарных правил и требований пищевой безопасности – без стимуляторов роста, гормональных препаратов, кормовых антибиотиков и синтетических азотсодержащих веществ, опасных для здоровья человека. Ассортиментный состав характеризуется 20-ю наименованиями: тушка целиком, мясо разделанное (грудка, печень, наборы для супа) и полуфабрикаты (шашлыки).

Ассортимент яиц, предлагаемый магазином, насчитывает 7 наименований (традиционное, «Лукошко», детское, литье, с соленым раствором и т.д.). Являясь природным иммуномодулятором, перепелиные яйца нормализуют деятельность желудочно-кишечного тракта, репродуктивной, иммунной и сердечно-сосудистой систем. Это миниатюрное творение природы очень любят дети, взрослые охотно их едят. Они вкусны и питательны и не вызывают аллергии у людей. При этом в них полностью отсутствует, нежелательного для организма человека, холестерин. Ребенок, съедающий в день два перепелиных яйца, обладает лучшей памятью, крепкой нервной системой, острым зрением, лучше развивается и меньше болеет. В ряде стран в законодательном порядке в рационы питания школьников включены перепелиные яйца. Содержание витаминов в 100 г продукта следующее: А – 991 мкг; Е – 10024 мкг; В₂ – 1066 мкг; каротиноиды – 917 мкг. Содержание микроэлементов – медь – 79,69 мкг; железо – 3005,38 мкг; цинк – 1612,45 мкг; селен – 9,55 мкг; марганец – 36,99 мкг; йод – 139,64 мкг.

Новинкой работы ОАО «Угличская птицефабрика» является производство майонеза классического «Премиум», содержащего 35% массы свежих перепелиных яиц. Это продукт новых технологий с использованием в качестве основного сырья: свежих желтков и белков перепелиных яиц, и

пользуются повышенным спросом. В своей основе по качеству он превышает многие аналогичные продукты, имеющиеся в торговле. Важно отметить, что на этот продукт выдан патент на изобретение.

Сухой меланж из перепелиных яиц обладает лучшими функциональными качествами. Он широко используется в пищевой промышленности, при этом он сохраняет все питательные свойства свежего перепелиного яйца, более прост и экономичен в использовании. Пищевая ценность в 100 г продукта составляет: белок – 49 г, жир – 45,5 г. Энергетическая ценность – 605,5 кКал.

Большим спросом также пользуется «Халяль» - сертифицированная продукция, разрешенная к употреблению в пищу мусульманам. РАСКРЫТЬ

Надо отметить, что ассортиментный состав продуктов перепеловодства в фирменном магазине очень широкий, насчитывает свыше 50 наименований. В расширении эффективности функционирования фирменного магазина заложены резервы получения прибыли от реализации экологически чистых продуктов питания. Уровень реализационных цен предусматривает небольшую наценку, меньше, чем в традиционной торговой сети. Этим самым решается проблема ценовой конкуренции. Уже сейчас перепеловодческая продукция пользуется высоким спросом у населения. В отдельные дни многие покупатели приобретают эту продукцию на сумму свыше 1,5 тысячи рублей.

Вся продукция продается в расфасованном виде, с обозначенной стоимостью, определяемой электронными весами. Красочная, нарядная и оригинальная упаковка перепелиных яиц и мяса очень удобна в применении. Штрих-код позволяет решить проблему прослеживаемости яиц и мяса перепелов – насущную проблему современности.

Магазин располагает фирменными полиэтиленовыми пакетами-майками, ножницами для вскрытия яиц и оберточной бумагой с легко узнаваемым товарным знаком Qegg. Сами работники магазина одеты в нарядную, удобную и со вкусом оформленную униформу.

Фирменный магазин размещен на первом этаже многоэтажного здания. Рабочая площадь составляет 16м². Это немного, по мере необходимости этот вопрос получит свое дальнейшее решение. Установлено современное торговое оборудование (холодильные шкафы и прилавки). Демонстрация птицепродуктов в витринах холодильного типа создает особую обстановку привлекательности, выгодного их представления покупателю. Профессиональные художники красиво и оригинально оформили интерьер торгового зала магазина, в них

преобладают бежевые тона под цвет перепелиных яиц. Кафельный пол выложен светлой плиткой. Сконструированы подвесной звукопоглощающий потолок и усиленная вентиляция. Живописный интерьер магазина дополняют цветные витражи. Немало сделано по пропаганде птицепродуктов: имеются буклеты с рецептурами пищевых продуктов питания.

Отмечу, что вся перепеловодческая продукция сертифицирована по международным стандартам качества и безопасности. В магазине организованы постоянные консультации по вопросам приготовления различных блюд из яиц и мяса перепелов, что важно для массового покупателя. В плане работы фирменного магазина предусматривается проведение дегустаций и выставок-продаж, что позволит еще больше привлечь покупателей и своевременно переориентироваться с выпуском кулинарных изделий. Выбор формы дегустации зависит от конъюнктуры рынка, от отношения покупателей к продукту – объекту рекламы, от целей данного рекламного мероприятия. Как известно, причиной неудовлетворенного спроса на продукты перепеловодства во многом является недостаток информации. Потребители часто (до 20-ти процентов) отказываются от покупки некоторых продуктов из-за незнания вкусовых, питательных и лечебных свойств этой птицы, неумении приготовить кулинарное блюдо. Многое зависит и от привлекательности внешнего вида продукта.

Основная задача, поставленная перед фирменным магазином – это активная наглядная реклама и пропаганда перепеловодческой продукции. А это, безусловно, ведет к увеличению спроса на нее и росту объемов реализации. Для изучения результатов рекламной деятельности продуктов из яиц и мяса перепелов целесообразно совмещать проведение дегустаций с опросом покупателей. В этих целях разработаны специальные опросные листы (анкеты) и предусматривает проведение маркетинговых и других социологических исследований.

Контрольно-кассовые аппараты фиксируют стоимость покупки и положенную сдачу с предъявленной денежной суммы. На отрывном чеке выбивается короткое слово «спасибо» - это знак благодарности за совершенную покупку. Оплату можно осуществлять по наличному и безналичному расчету, по банковской карте через терминал). Все это предусматривает максимум удобств непосредственно покупателю. Культура торговли находится на высоком уровне. Устройство и планировка торгового магазина в значительной степени

определяют качество обслуживания покупателей и эффективность торгово-технологического процесса.

С первых же дней этот магазин пользуется огромной популярностью у населения. Большую консультативную помощь, разъяснительную и финансовую работу осуществляет персонал ООО «Торгового дома «Учида» г. Москвы. Таким образом, успешно решается сущность фирменного магазина – это быть торговым центром пропаганды новых кулинарных птицеводческих блюд, представлять собой лабораторию высокого покупательского спроса, научно-производственным потенциалом, которым предстоит в совершенстве овладеть. Предварительные расчеты по окупаемости произведенных затрат составляют 2,4 года.

Впереди у фирменного магазина большие планы по дальнейшему удовлетворению потребностей населения страны. В связи с возрастанием объемов производства продуктов перепеловодства настоящее направление торговой деятельности следует и дальше активно развивать, характер и объемы предпринимательской деятельности находятся в зависимости от модели степени самостоятельности фирменного предприятия.

Литература

1. Васильев, И. Практика создания товарных знаков / И. Васильев. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 272 с.
2. Голубов, И.И. Организация перепеловодства на промышленной основе: научное издание / И.И. Голубов. – М.: ООО «ВДВ ПАК», 2012.- 198 с.
3. Голубов, И.И. Промышленное перепеловодство. Научно-производственное издание / И.И. Голубов. – М.: Издательство «Лица», 2014. – 350 с.
4. Коробанов, А.В. Основы проектирования фирменного стиля / А.В. Коробанов, Е.В. Мирончук. - М.: Перо, 2016. – 106 с.
5. Осориб, Л.В. Фирменный магазин / Л. В. Осориб. – Киев: Вища школа, 1980. – 32 с.
6. Салтыкова, Г.М. Фирменный стиль / Г.М. Салтыкова. – М.: ДПК Пресс, 2014. - 55 с.

Мақпал Мұхтар
Университет Нархоз

ӨНІМ САПАСЫН БАСҚАРУ

Қазіргі нарықтық экономика негізінде шығарылған өнімнің сапасына басқалай талап қояды. Бүгінгі таңда бұл кез келген кәсіпорынның өміршендігі, оның тауарлар нарығындағы және қызмет көрсетудегі орнықты жағдайы бәсекеге жарамдылық деңгейін көрсетеді.

Өз кезегінде бәсекеге жарамдылық екі көрсеткішке байланысты — баға деңгейіне және өнім сапасы деңгейіне. Ал екінші фактор бірте-бірте бірінші орынға шығады. Еңбек өнімділігі, ресурстардың барлық түрлерін үнемдеу өнімнің сапасына тікелей орын береді.

Сапа дегеніміз –көптеген ерекшеліктер мен сан алуан аспектілерге ие әмбебап, және де өнімнің сапасы — бұл белгілі мұқтаждылықты қанағаттандыруға үлкен себепші болатын өнімнің пайдалылығының жиынтық ерекшелігі. Өнімнің сапалылығы тек техникалық, тауар тану ғана емес, сонымен қатар ең маңызды экономикалық санаты болып табылады.

Өнімнің сапасын басқару — бұл белгілеу, қамтамасыз ету және сапаның қажетті деңгейін қолдау мақсатындағы құру және пайдалану немесе өнімді тұтыну кезіндегі жүргізілетін іс-әрекет.

Өнімнің сапасын басқаруды жетілдіруде отандың өндірушілердің алдына қойылатын негізгі басты мәселелері , олар:

өнімнің сапалылығын басқару жүйесіне маркетинг қызметі механизмін қосу;

тұтынушыға және барлық өндірістік қызметтерде сапаны басқару жүйесін қалай бағыттау;

өнімнің өмірлік кезеңінің барлық белестеріндегі сапаны басқару жүйесіндегі механизм әсерлерді күшейту.

Сапаны басқару жүйесін енгізу кәсіпорында мынадай міндеттерді шешуге мүмкіндік береді:

жоғары сапалы өнімнің тұрақтылығын қамтамасыз ету;

өнім көлемін ұлғайту және оны сататын нарықты(рынокты) табу; жоғары бағада сататын өнімді көбейту мүмкінділігін қарастыру; өнімнің бәсекеге жарамдылығы және қаржы жағдайының тұрақтылығы жөніндегі проблемаларды шешу.

Сонымен, өнімнің сапасын басқару әрбір кәсіпорындарда жүйелі түрде іске асқан жөн.

Кәсіпорындарда шығарылатын өнімдердің сапасы - нарықтық жағдайда қызметтің негізгі факторы болып табылады, себебі, нарықтық саралымды кеңейтуді, кәсіпорынды жаңдандыруды, пайданың артуын қамтамасыз етеді.

Өнімнің сапасын басқару стандарттауға негізделеді. Ол ұлттық шаруашылықтың, халықтық, қорғаныстың, экспорттың қажеттілігі үшін дайындалатын өнімдерге үдемелі талаптарды анықтайтын нормативті-техникалық негізі болып табылады.

Дайындалған өнімнің сапасының түпкілікті бағалылығы сертификат көмегі мен жүзеге асырылады, өнімді санауды, тиісті сертификат беруді, бағалау сынағының көмегінен кейінгі өндірістің жағдайы үшін өнімді таңбалауды және бақылауды білдіреді. Өнімнің сапасын басқаруда нормативтік актілерді іске асыру сапаны және өнім қауіпсіздігі заңдылығын қамтамасыз етуде тиімділік жүйені ұйымдастыруды талап етеді. Шетелдік және отандық практиканы еске ала отырып, құрылған өнімнің сапасын бақылаудың нормативтік-құқықтық базасы Қазақстан Республикасының аумағында адамдардың және жеке тұлғалардың құқықтарының бұзылуында құқықтарын және мүдделерін қорғаудан тұрады.

Алға қойылған мақсаттың қолданылуы мен қарастырылуына байланысты, бірнеше сапа менеджментін бөліп алуға болады. Сапа менеджменті – сапа саласындағы алға қойылған мақсатқа жету үшін басқарылатын объектілерге басқарушылық қызметтің ықпал етуін жүзеге асыруын қабылдау мен әдіс тәсілдерін түсіндіреді. Тәжірибеде сапа менеджменті көбінесе әкімшілік, технологиялық, экономикалық және психологиялық салада жиі қолданылады.

Әкімшілік сапа менеджмент маңызына тоқталатын болсақ, әкімшілік сапа менеджменті қажетті сапа деңгейін көтеруге және қамтамасыз етуге бағытталған бұйрық, нұсқаулар мен басқа да ұйғарымдарды орындау арқылы жүзеге асады. Әкімшілік сапа менеджментінің қатарына жатқызылатын әдіс-тәсілдер:

регламенттеу (жалпы ұйымдық, функциональдық, лауазымдық құрылымдық);

стандарттау (әр түрлі статус пен деңгейлік стандарттар негізінде);

нормалау (қалыпты уақыт, сандық, қарым-қатынастық, сандық өлшемдерінің негізінде); құрылымдау (таныстыру, түсіндіру, кеңес беру, алдын алу, мәлімдеу);

қысқашаайту, нақтылық, қарапайымдылық және нақты тұжырымдау, әртүрлі түсіндіру мүмкіндігін жою;

сендірерлік дәлелдеме;

ақпараттық мәнерлігі;

жеткіліктілік және негізділік;

үлкен емес көлем; азғантай

өзгеріс (тұрақтылық); сапалы

маңыздылығы.

Сапа саласындағы саясат сапа менеджментінің ең маңызды құрам бөлігі болып табылады. Берілген құжат әкімшілік сапа менеджментін қолдану барысында, құжаттардың құрамында бірінші болуы керек, өйткені, сапа менеджментінің жүйесін жүзеге асыру барысында бірінші қатарда болу қағидасын ұстану, сапа саласында саясатты өткізу, жоғарғы буынды менеджерлердің жауапкершілігімен байланысты.

Технологиялық сапа менеджментінің маңызына келетін болсақ, негізінде барлық технологиялық тәсілдерді өзара байланысқан, сапа менеджментінде шығарылатын өнімнің сапасын бақылау, және технологиялық үрдістер деп екіге бөлуге болады, сонымен қатар тұтас қолдану тәсілдерін бөліп қарастыруға болады. Ғылым мен техниканың заманауи күйі сапа менеджментінің әртүрлі инженерлік-технологиялық тәсілдерімен жүзеге асыра алады, сонымен қоса олардың нақты таңдауы басқарылатын объектің қасиеттеріне тәуелді.

Экономикалық сапа менеджменті белсенді өндірістік қызметтің тұрақталуы мен экономикалық механизмнің ынталандыру әрекеттеріне негізделеді. Ұйымдық-әкімшілік тәсілдерге қарағанда бұл тәсіл экономикалық тұрақтылық пен белсенді және тиімді қызметін марапаттауымен сипатталады.

Қорытындылай келе, бәсекеге жарамдылығы жоғары өнім, нарықта жеңіл және тез сатылады. Әрбір сатып алушы өзінің жеке мұқтажын ең жоғары қанағаттандыратын тауарды ғана алады. Жалпы алғанда, сатып алушылар

бағалармен салыстырғанда қоғамдық мұқтажына толық сәйкес келетін тауарды сатып алады. Сондықтан, сатып алушының тауарға деген қанағаттанушылық деңгейінде жеке дара көрсеткіштер пікір жиынтығын құрайды, оның тағы да нарықтың пайда болу қарасында қалыптасады.

Өнімнің бәсекеге жарамдылығы ерекше жағдайын қанағаттандыруына мүмкіндік беретін тұтыну кешенінің (сапалық және сандық) сипаттамасын анықтайды. Сонымен, тауарға бәсекенің жарамдылығын, оның сапалық және құндық сипаттамасының жиынтығы деп түсінуге болады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Бердалиева К.Б. «Қазақстан экономикасын басқару негіздері». Алматы -2001 ж.
2. Мейірбеков А.Қ. «Кәсіпорын экономикасы», Алматы - 2003ж.
3. Набиев Е.Н. «Халықаралық экономикалық қатынастар», Алматы – 2001 ж.
4. Сәбден О., Тоқсанова А. «Шағын кәсіпкерлікті басқару», Алматы – 2002 ж.

Сейтбекова А. Д.
Университет Нархоз, Казахстан

ФАРМАКОЛОГИЯЛЫҚ КОМПАНИЯЛАРДА ТӘУЕКЕЛДІ БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕРІ

Аннотация

В статье предложена классификация современных методов управления рисками в фармакологических компаниях, позволяющая обеспечить более эффективное их использование в зависимости от характера изменения окружающей среды и принимаемой руководством политики. Каждый из методов снижения риска отличается степенью воздействия на его уровень в конкретной ситуации, а также необходимыми затратами на их реализацию. Это обстоятельство следует учитывать при оценке целесообразности и эффективности конкретных мер по снижению риска. Эффективность использования выбранного метода в значительной степени определяется конкретной ситуацией, а также видом риска и отраслевыми особенностями предприятия. В статье проведена систематизация существующих методов управления рисками, возникающими в производственной деятельности предприятия, а также рекомендуются основные мероприятия, направленные на снижение рисков, которые могут быть применены при использовании того или иного метода, что позволит более эффективно управлять производственным предприятием.

Күнделікті түрде біздің денсаулығымыз және жақындарымыздың денсаулығы көптеген тәуекелдердің әсеріне ұшырайды. Алайда, тәуекелдер біздің күнделікті өмірімізбен қоса, бизнес-үрдістер мен технологиялық үрдістерде болады. Үрдіс қиын болған сайын тәуекелде артады. Бұл аксиоманы ескеруіміз қажет. Фармацевтикалық сала жоғары технологиялық заманауи индустрия қатарына жатады, яғни ол салада тәуекелдің жоғары көрсеткіші байқалады. Дәрі-дәрмектерді жасау – ерекше өндіріс. Дәрі сапасына адамдардың денсаулығы мен өмірі тікелей байланысты, сол себепті сапа үшін тәуекелді басқарудың маңыздылығын асыра бағалау мүмкін емес. Тәуекелді басқару қиын мәселелердің шешімін табуға қажет болады. Тәуекелді бағалау түрлі жағдайларда қажет болады: өнім әзірлеу кезеңінде, өзгерістерді енгізудің мақсаттылығы, ауытқуларды тексеру жұмыс ортасы үшін немесе түрлі дәрі-дәрмектер өндіріс сызбасын қосу мүмкіндігі туралы шешімді қабылдағанда және т.б.

Тәуекелдерді басқару технологиясы нақты норматив жоқ, яғни нақтылық пен сенімсіздік бар шешімдерді қабылдау үшін қажет [1, б.908].

Ешқашан тәуекелді басқаруды қолданыстағы нормативтік талаптарға қарсы қоюға болмайды. Тәуекелді басқару үрдісі – бұл талаптар негізі. Тарихта тәуекелдерді жақсы басқарғанда көптеген қауіпті жағдайлардың алдын алу мүмкіндігі болған мысалдар бар. Фармацевтикалық тәжірибеде нәтижесінде ғибрат алынған көптеген жағдайлар болған. Сол арқылы GMP ережесі қалыптасқан. Бұл ережелер – дәрі-дәрмектерді өндіруге және белгілі тәуекелдерді азайтуға бағытталған бағдарлама. Ластанудың алдын алу, гигиена ережелері мен қызметкерлерді өз бетімен жұмыстарына жіберу, сапаны бағалау стратегиясын таңдау және сапа жүйесін қолдау – тәуекелді басқару саласының бірқатар нақтылы үлгілері.

Сапа үшін тәуекелді анықтау және оларды бағалау өз бетімен қорытынды бермейді. Тәуекелді басқару нәтижесі маңызы бар тәуекелдерді бақылау стратегиясын таңдау және жүзеге асырудан тұрады. Мәселе түрлі жағдайларды орындау мен жауапкершіліктен қашуда емес, ал дұрыс үйлестірілген шешімде. Кей жағдайда қауіпті шешімдерді.

Қауіпсіздік тәуекелдерді басқаруда заманауи жолдарына негізделген. Тәуекелдерді басқару – бұл қорғаныс шебі. Яғни, науқастың қауіпсіздігін қамтамасыз ету жолы – бұл сапа үшін тәуекелдерді басқарудың тиімді жүйесін енгізу. Ол біздің халық алдындағы жауапкершілігіміз. Науқасқа қабылдап жатырған өнімнің тиімдігі мен қауіпсіздігіне кепілдік қажет.

Қауіпсіздік дегеніміз шектеулер, құлыптар мен тәкенекті сымдарға емес, осы қауіпсіздікті қамтамасыз етуге бағытталған тиімді үрдістерді үзеге асыруға негізделген. Қауіптің алдын алу мүмкін болмаған жағдай да, біз кем дегенде бұл жағдайға дайын бола аламыз, алдын ала қауіп нәтижесін еңсеру және алдын алу бойынша іс-шараларды ойластыруға болады

Ұлттық стандарт авторына әдістеменің түсініксіз болуы себебінен тәуекелдерді басқару үрдісін стандарттардан шығарып тастауға болмайды. Тәуекелдерді басқару технологиясын артықтығы, дәрежелігі мен субъективті деп айыптауға болмайды. Кез келген адамның жауабы субъективті болып саналады. Шешім қабылдаған жағдайда субъективтілікпен емес, немқұрайлықпен күресу қажет. Тәуекелдерді бағалау болжамға емес, заманауи ғылыми жетістіктерге, айқын факт пен үлкен тәжірибелік базаға негізделген болуы тиіс. Білімдегі және деректердегі кемшіліктерді «жоқ ақпарат» деген атпен тәуекелдің жеке категориясына жатқызуға болады.

Анықтама бойынша, тәуекел – қандай да бір қауіптің жүзеге асуы мен оның әсерінің қатынасы. Ешқандай әдістеме жоқ. Тәуекелдерді бағалаудың екі критериясын қолданылады. Ықтималдылық шынайы емес оқиғаларды алып тастау үшін

есептелінеді. Әдістемелік қателік отандық сын тәуекелдерді басқарудың негізгі аксиомасын ескермейтініне байланысты – қауіп ауырлығы ықтималдылық алдында басымдылыққа ие. Мысалы, тісті қамап қалған ұшақ мысалын қарастыру, қателік ретінде дұрыс емес тәуекел градациясын аламыз. Екі жағдайда 5 балл шкаласын қолданып қарастырамыз (от 1 до 5) [3]:

Қауіпті емес оқиға – ұшақтың кешігуі (зиян ауырлығы 1), жие қайталана (ықтималдылығы 5).

Қауіпті оқиға - авиакатастрофа (зиян ауырлығы 5), сирек (ықтималдылығы 1).

Коэффициенттер еселігі 5 санын береді, алайда маңыздылығын теңестірмейді. Бірінші оқиға – тәуекелдігі айтарлықтай емес, екінші оқиғада маңызды болуы мүмкін (себебі зиян ауырлығының коэффициенті белгіленген саннан асты мысалы, 2), яғни біздің бақылауды, бағалау бағдарламасын, тиімділік мониторингін талап етеді. Тәуекелдерді басқару бағдарламасы түрлі – бір әрекеттен жоспар жиынтығы.

Кәсіпорынның күнделігіне тәуекелді басқару үрдісін енгізу инвестицияны, қиын жүйелер мен модельдерді талап етпейді. Бірнеше қадам жеткілікті. Тәуекелдерді басқару үшін 5 қадам жасау керек.

Бірінші қадам қауіпті көріп анықтауға бағытталған. Көп жағдайда эмпирикалық жолмен шешіледі. Ол жеткіліксіз. Тәуекелді толып анықтау дегеніміз барлық параметрін есепке алу.

Екінші қадам – тәуекел бейнесін құру, яғни мүмкін болатын барлық тәуекелдерді анықтау. Бұл біздің тәуекелдерді басқару хаттамасы. Құжатта барлық тәуекелдер анықталған болуы тиіс. Ол маңызды, себебі тәуекелдерді «нүктелі» басқару пайдалы, бірақ жеткілікті емес.

Үшінші қадам - алғашқыда қандай тәуекелдермен жұмыс жасау қажет. Ол үшін тәуекелдерді талдап, басымдылық қоя білу қажет.

Төртінші қадамды нәтижелі болуы үшін маңызды тәуекелдерді басқару стратегиясын жүзеге асыру қажет. Қандай керекті іс-әрекет қажет екенін білу керек.

Бесінші қадам – оңтайлы қауіпсіздік «көпшігін» құрастыра білу қажет, яғни өзге тәуекелдер жүзеге асқан жағдайда іс-шара жоспарын жасау. Қадам мәндеті – оқиғаның кез келген нәтижесіне дайын болу, «Б» жоспарын дайындау.

Бұл кез келген жағдайда қолданылатын негізгі қадамдар. ICH Q9 моделі көптеген елде өз орнын тапты. Ұқсас модель халықаралық стандартта бар ISO 31000.

Қазіргі уақытта фармацевтикалық компания тәжірибесіне тәуекелдерді басқару үрдісін енгізу үшін 1960 жылдардан бастап дамыған көптеген әдістемелік база жинақталған. 100-ден астам тәуекелдерді бағалау әдісі анық. Басқарушы ереже ICH Q9 кең тараған 6 құрылғы көрсетілген, ISO 31000 31 әдіс жазылған. Алайда, олардың саны

көп. Мұның бәрі барлығын қолдану қажет деген мағына бермейді. Тәуекелдерді бағалау үшін жұмыс жасауға оңтайлы құрылғыларды таңдау қажет. Бастысы, құрылғының түсінікті болуы.

Тәуекелдерді басқара, біз өз жұмысымыздың сапасын қамтамасыз етеміз және керісінше, яғни сапаны қамтамасыз етіп, тәуекелдерді басқарамыз. Тәуекелдерді басқару нәтижесі – бұл өнім сапасының кепілдігі, нормативтік талаптарды ұстану кепілдігі, тұрақты пайда кепілдігі, яғни сіздің тұрақтылығыңыздың кепілдігі. Қазіргі өмір мұны талап етеді.

Әдебиет:

1. Уралова Д. Ж. Проблемы системы управления рисками на предприятиях Казахстана и специфика их совершенствования // Молодой ученый. - 2016. - №10. - Б. 908-911.
2. Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Лямин А.Ю. Инструменты управления рисками в угольном бизнесе: опыт внедрения риск-менеджмента // Вестник Казанского государственного технического университета. - 2012. - № 4(92). - Б. 148–153.
3. Управление рисками как основной инструмент борьбы с неопределенностью// Официальный сайт KPMG Казахстан. /URL: (өтініш жасау мерзімі: 8.05.2016).

Д.с.н., професор Тараненко І.В., Кулеба О.О.
Університет імені Альфреда Нобеля

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ

Ринок фітнес-послуг зараз є таким, що динамічно розвивається. Пропаганда здорового образу життя, бажання людей підтримувати добру фізичну форму сприяють його розвитку. При правильному маркетинговому підході фітнес-клуб, розташований у місті з великою чисельністю та достатньою платоспроможністю населення, яким є м. Дніпро, буде розвиватись і давати запланований прибуток.

За результатами проведеного авторами дослідження виявлено, що фітнес-клуб «Smile» займає замалу частку ринку фітнес послуг міста через такі фактори: вузька цільова аудиторія, невеликий час роботи на ринку фітнес-послуг через малий строк існування, відсутність чіткої стратегії розвитку, недосконалий маркетинг. Водночас кількість клієнтів зростає досить високими темпами, але таке зростання може швидко вичерпати себе після того, як до клубу прийде «перша хвиля» клієнтів, що мешкають поряд.

Проведений портфельний аналіз за допомогою матриці БКГ [1] показав, що фітнес-клуб «Smile» можна віднести до «знаків питання». Для подальшого розвитку клубу потрібні інвестиції у його розвиток, а саме: навчання тренерів, придбання нового інвентарю, розширення асортименту послуг і т.п. При правильному розвитку клуб може зайняти місце «зірок».

Місією фітнес-клубу «Smile» м. Дніпро є надання високоякісних спортивно-оздоровчих послуг на ринку м. Дніпро.

Для фітнес-клубу «Smile» можна виділити наступні стратегічні цілі:

збільшення кількості постійних клієнтів; освоєння сегменту споживачів з доходом нижче середнього ринку

спортивних послуг м. Дніпро; збільшення

обсягів продажу абонементів; збільшення

частки ринку;

підвищення показників ставлення споживачів (знання, лояльність, прихильність) до клубу.

Фітнес-клубу «Smile» варто розробляти стратегію фахівця, який займає свою нішу. Така стратегія властива для фірм, що обслуговують невеликі сегменти ринку і не складають суттєвої конкуренції великим компаніям. Особливістю стратегії фахівця є спеціалізація. Такій стратегії притаманний інтерес тільки до одного або декількох сегментів ринку.

Першим етапом розробки стратегії розвитку клубу «Smile» є вибір цільового сегменту на ринку фітнес-послуг. Клуб орієнтований на активних людей, які відвідують його не тільки з метою тренувань, але й для того, щоб зустрітися зі знайомими, поспілкуватися і одночасно підтримати себе у формі. Водночас послуги фітнес-клубу спрямовані на людей з доходом нижче середнього та середнім. Тобто клуб відноситься до бюджетного сегменту.

Привабливими для клубу можна назвати ринкові сегменти, для яких характерні такі значення змінних:

рівень доходу: середній, нижче середнього; статус користувача:
активний користувач, помірний користувач; вік: 16 – 45 років.

Фітнес-клубу «Smile» рекомендовано обрати стратегію фокусування, тому що:

по-перше, наразі у м. Дніпро є дуже багато бюджетних фітнес-клубів, але не всі вони надають дійсно якісні послуги;

по-друге, клуб «Smile» пропонує декілька напрямів тренувань, що не користуються попитом і їх відвідує мала кількість людей. Слід виявити найбільш пріоритетні напрями і надалі більше уваги приділяти саме їх розвитку. Також рекомендовано проводити опитування серед клієнтів клубу та з'ясувати, які види тренувань вони хотіли б відвідувати;

на базі тренажерного залу вирішується одразу декілька завдань: розширення цільової аудиторії, можливість задовольнити різні потреби клієнтів на базі наявного обладнання без розширення приміщень.

За результати проведеного SWOT аналізу виявлено, що однією з слабких сторін є недосконалість комплексу маркетингових комунікацій. Зокрема у програмі комунікацій клуб «Smile» не достатньо використовує рекламу як один з основних видів просування фітнес послуг.

На базі отриманих висновків рекомендовано посилити рекламно-комунікаційну складову в комплексі маркетингу 4Р. Головними завданнями рекламних кампаній «Smile» має бути зміцнення іміджу клубу, доведення до потенційного споживача інформації про діяльність клубу, залучення до клубу нових клієнтів.

Керівництво «Smile» використовує метод формування бюджету реклами «виходячи з цілей і завдань». Наприкінці 2016 року був складений бюджет на 2017 рік. Шляхом відображення конкретних цілей і завдань у грошовому еквіваленті, керівництво «Smile» намагається обґрунтувати свої витрати, в тому числі на маркетинг і рекламу. Водночас авторами зазначено, що для клубу економ-сегменту, який має досить обмежені ресурси та встановлює відносно низькі ціни на послуги, слід обирати більш жорсткий метод формування маркетингового (рекламного) бюджету, таким чином рекомендовано метод розрахунку бюджету від наявних коштів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навчальний посібник. / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2005. – 152 с.
2. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник. / С.М. Клименко, О.С. Дубова, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко. – К: КНЕУ, 2006. – 527 с.
3. Литвиненко В.С. Методы обеспечения конкурентоспособности продукции / В.С. Литвиненко // Стандарты и качество. – 2006. – С. 239-245.

К.е.н., доц. Іванов А.М., к.геог.н., доц. Олійник В.Д., ас. Сухіна Л.В.
Одеська національна академія харчових технологій

ГАСТРОНОМІЧНИЙ ТУРИЗМ ЯК СКЛАДОВА ТРК

Гастрономічний туризм представляє чітку і організовану соціально-економічну систему, формування та функціонування якої залежить від багатьох факторів, прямих та опосередкованих зв'язків, які виникають між підсистемами та визначають певні властивості та характеристики.

За основу для аналізу даної роботи пропонуємо обрати науковий підхід до систематизації територіально-рекреаційного комплексу (далі - ТРУ) українського вченого Топчієва О.Г., який до складу функціональної структури рекреаційної системи відніс:

- 1) рекреаційний комплекс як міжгалузевий комплекс, сектор економіки;
- 2) рекреаційні підкомплекси;
- 3) рекреаційні кластери - види рекреаційної діяльності;
- 4) рекреаційні цикли;
- 5) рекреаційні ланки [1].

На сьогоднішній день гастрономічна складова туризму є частиною всіх підкомплексів - курортно-оздоровчого, пізнавально-ділового, спортивного, екологічного, релігійного та розважального.

Їжа пов'язує усі складові підкомплексів, кластерів (видів рекреаційної діяльності) та елементарних видів рекреаційної діяльності в єдине ціле, оскільки за А. Маслоу [2] саме їжа є однією з первинних потреб людини.

Гастрономічний туризм характеризується поєднанням усіх властивостей ТРК: цілісністю, динамічністю, надійністю, ефективністю, ієрархічністю.

Стосовно гастрономічного туризму структура ТРК має виглядати таким чином:

1. Рекреанти (туристи):

1. Туристи, які відвідують країну з пізнавальною метою, складовою якої є вживання національних блюд, споживання місцевих напоїв.

2. Туристи, метою подорожей яких є суто знайомство з національною кухнею.

3. Туристи, які за професійними ознаками, мають за мету посилити власні професійні знання та вміння щодо приготування, специфіки подачі їжі, споживання її тощо.

Що стосується споживання їжі, то цю діяльність слід розподілити на 4 етапи:

1. Попереднє споживання. Турист заздалегідь (ще до здійснення подорожі) знайомиться з національною та місцевою кухнею.
2. Під час подорожі (по дорозі, в аеропорту, на вокзалі, в засобах пересування - в літаках, потягах, автомобілях і т.д.).
3. Під час відвідування (дегустація).
4. Після відвідування закладів харчування (важливим є яскраві спогади про їжу, способи її приготування, подачі, споживання).

До підкомплексу "розважальний" в структурі ТРК з точки зору гастрономічного туризму слід віднести:

1. Заклади харчування (ресторани, кафе, бари, кулінарні школи та академії, окремі підприємства харчової промисловості). Разом з відвідуванням закладів харчування під час туру, рекреант (турист) поєднує це з іншими видами рекреаційної діяльності - пізнавальна, історико-етнографічна, історико-культурна, наукова, торговельна тощо.

2. Технічні споруди, які створюють умови для організації харчування - капітальні будівлі, тимчасові (сезонні). Їх можна розділити за функціональними ознаками на: споруди інженерної інфраструктури, спортивні, культурно-розважальні, лікувально-оздоровчі і т.д.

3. Обслуговуючий персонал. Це гіді, екскурсоводи, аніматори, офіціанти, сомельє, ресторатори і т.д.

Обов'язковою умовою в схемі ТРС є наявність управлінського закладу, який чітко контролював би всю діяльність ТРК. З точки зору того факту, що гастрономія (їжа) - обов'язкова першопричинна умова ефективного функціонування будь-якого рангу ТРК, до закладів управління слід віднести:

1. Законодавчі органи влади.
2. Виконавчі органи влади.
3. Громадські організації.

4. Громадські спільноти і т.д.

Сьогодні в Україні весь спектр діяльності ТРК України, менших за рангом ТРК, підпорядковуються Департаменту туризму та курортів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. На рівні областей - це департаменти чи управління. На рівні районів - це відділи, сектори і т.п. (єдиного зразка по вертикалі управління для різних регіонів України не існує).

Обов'язковою умовою для функціонування ТРК необхідні (за О.Топчієвим) рекреаційні ресурси - природні та гуманітарні [1]. Для гастрономічного туризму важливим є клімат, ґрунти, води, рослинний та тваринний світ. Ці природні ресурси формують специфічні кухні народів світу. До гуманітарних слід віднести культуру та традиції окремих народів, наявність інфраструктури - доріг, магазинів, закладів харчування, тимчасового проживання і т.д.

В цілому для розуміння науковості ТРК, слід розширити та більш детально структурувати схему ТРК, додавши більш детальну характеристику та гастрономічного туризму та його ролі в структурі ТРК.

Література:

1. Ван Циншен, Топчиев А. Г. Устойчивый туризм и экотуризм: тенденции и проблемы развития // Устойчивое развитие экологического туризма на Черноморском побережье. Сб. материалов симпозиума. – 2003. – С. 241.
2. Піраміда потреб Абрагама Маслоу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

Д.э.н., профессор Резник Г.А., Хазова Я.С.

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, г.
Пенза, Россия*

ПРИРОДООХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

С началом третьего тысячелетия социальная активность бизнеса перешла на новый этап, характеризующийся совершенствованием форм социального инвестирования бизнеса в развитие общества.

Согласно Международному стандарту ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности», *социальная ответственность* – это ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества, учитывает ожидания заинтересованных сторон, соответствует применяемому законодательству, согласуется с международными нормами поведения, а также интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях. [4]

Ответственность корпораций носит добровольный характер, но требовательность к обязательному ее исполнению возрастает.

В 2004 году была принята «Социальная хартия российского бизнеса», разработанная Российским Союзом Промышленников и Предпринимателей. В ней представлены основные положения, принципы, нормы и правила ведения социальной ответственности, а именно: общественная роль, миссия, ценности и цели корпоративного сектора, принципы, касающиеся вопросов прав человека, качества продукции, взаимоотношений с потребителями, участия в развитии местного сообщества и экологической безопасности. В 2007 году к данному документу присоединилось более 190 компаний, а спустя три года еще 40 организаций [1].

Существует множество других регламентирующих документов, содержащих определенные принципы ведения корпоративной социальной ответственности. К ним относятся: меморандум о принципах корпоративной

социальной ответственности, ряд стандартов международного и национального уровня в области социальной ответственности [3].

Современная конкурентоспособная компания должна отличаться высокими финансовыми результатами и активной социальной деятельностью одним из приоритетных направлений в которой является охрана окружающей среды.

В Федеральном [законе](#) от 24.11.2016 N 361-ФЗ отмечается, что охрана окружающей среды - деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных объединений и некоммерческих организаций, юридических и физических лиц, направленная на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий (далее также природоохранная деятельность). [5]

Проанализируем вовлеченность бизнес-структур в природоохранную деятельность с помощью данных статистики за период с 2010 по 2015 год. Основными показателями выступают:

Образование, использование, обезвреживание и размещение отходов производства и потребления в Российской Федерации;

Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в результате использования потребителем инновационных товаров, работ, услуг;

Величина и структура затрат на охрану окружающей среды организациями РФ.

Рассмотрим динамику образования отходов производства и потребления в анализируемом периоде (табл. 1)

Образование отходов производства и потребления в период с 2010 по 2015 гг. [6]

Год	Объем, млн т	Объем, в %, в сравнении с предыдущим годом
2010	3734,7	98,1
2011	4303,3	115,2
2012	5007,9	116,2
2013	5152,8	102,9
2014	5168,3	100,3
2015	5060,2	97,9

Что касается использования и обезвреживания отходов производства и потребления, то здесь наблюдается следующая динамика (рис. 1).

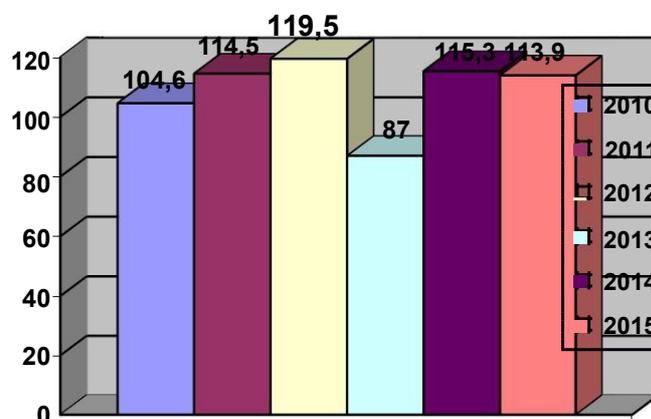


Рис. 1: Использованные и обезвреженные отходы производства и потребления в период с 2010 по 2015 год, в % к предыдущему году

В 2011 году объем образованных отходов производства и потребления увеличился, но начиная с 2012 года предприятия стали уделять больше внимания организации экологически-чистого производства и реализовывать программы

ликвидации отходов, что сказалось на сокращении отходов, оказывающие негативное влияние на окружающую среду.

В 2010 году объем использованных и обезвреженных отходов составил 1738,1 млн тонн, в последующие годы данный показатель увеличивался в среднем на 300 млн тонн, кроме 2013 года, когда объем ликвидированных отходов составлял 2043,6 млн тонн. Так, в 2015 году более 2600 млн тонн отходов производства и потребления было использовано и обезврежено предприятиями по всей стране. [6]

По данным Росстата, удельный вес опасных веществ, входящие в состав отходов от производственной деятельности, в 2015 г. составил 2,17%. К данным веществам относятся токсичные или радиоактивные вещества - органические или неорганические химические вещества, соединения или продукты, которые при поглощении, при контакте с организмом или, попадая в окружающую среду, способны причинить вред жизни и здоровью людей, а также окружающей среде. Именно на них предприятиям необходимо сделать основной упор в процессе природоохранной деятельности.

Несмотря на то, что общество понимает важность природоохранной деятельности, не всегда предпринимаются меры по ее реализации. Варварское отношение к природе всегда оборачивается бумерангом. Антропогенное и технологическое воздействие на природу, которое, прежде всего, осуществляется промышленным сектором экономики, возвращается в виде социального и даже экономического ущерба, которое можно восполнить только спустя несколько лет. Природа не в состоянии восстановить разрушенный баланс, а также возобновить некоторые виды ресурсов, которое в свое время были утрачены. Для сохранения окружающей среды, как для нас самих, так и для будущих поколений, необходимо осуществление природоохранных мероприятий, направленных на предотвращение негативных последствий промышленной деятельности и преумножение природных богатств [2].

Основные мероприятия природоохранной деятельности, предусмотренные корпоративной социальной ответственностью и обязательные к реализации коммерческими структурами в рамках закона, отражены в таблице 2.

Таблица 2

Основные природоохранные мероприятия, реализуемые в рамках закона и корпоративной социальной ответственности

Направление	Содержание
Охрана окружающей среды	<ul style="list-style-type: none"> -организация экологически безопасного производственного процесса; -реализация мероприятий по предотвращению и снижению всех видов загрязнений окружающей среды (выбросы в атмосферу, сбросы в водные объекты, обращение с отходами и т.д.); -развитие инновационных технологий, направленных на эффективное использование энергии, воды и других ресурсов, повторное использование и утилизация отходов; -сохранение и восстановление биоразнообразия и природных экосистем; -сокращение потребления не возобновляемых ресурсов; противодействие изменению климата и адаптации к нему (сокращение выбросов парниковых газов и учет прогнозов изменения глобального и местного климата при планировании деятельности); -учет экологических факторов при организации работы офиса (экономия бумаги, энергии, воды, утилизации отходов, сокращение деловых поездок и замена их видеоконференциями, повышение экологической сознательности сотрудников и т.д.)

Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в результате использования потребителем инновационных товаров, работ, услуг представлен на рисунке 2.

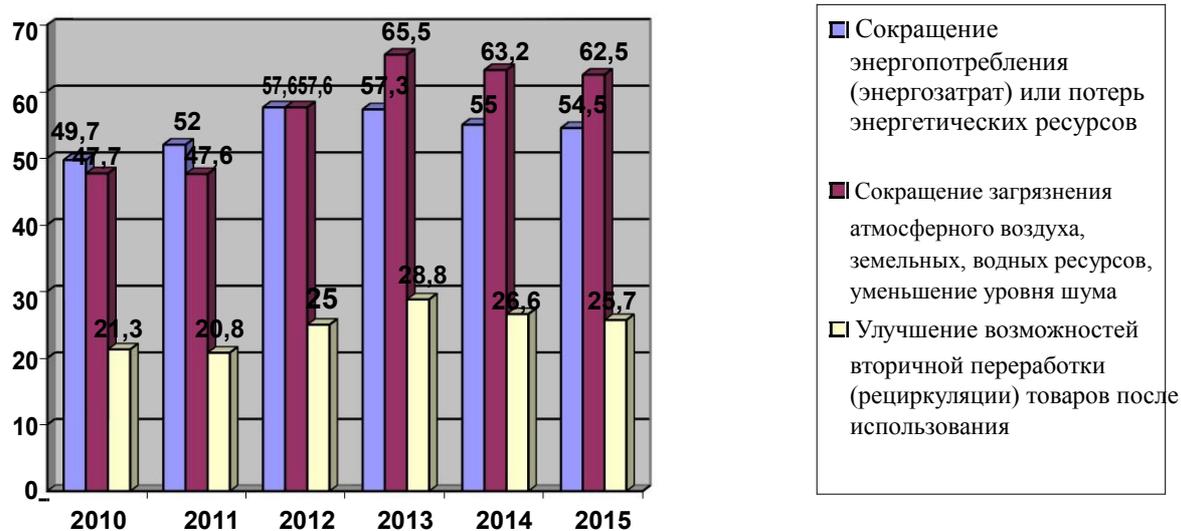


Рис. 2 Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в результате использования потребителем инновационных товаров, работ, услуг от общего числа фирм, осуществляющих инновационную деятельность, %

Рассматривая инновационную активность организаций в области экологической безопасности потребления, наблюдается положительная динамика развития каждого из представленных направлений экологической инновационной деятельности относительно базисного 2010 года. В то же время начиная с 2012 года, зафиксировано сокращение количества фирм, осуществляющих данную деятельность.

Что касается общего числа организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, то удельный вес данных организаций снизился по сравнению с базисным годом в 4 раза и составил 1,6% (2010 г. – 4,7%). [6]

Продолжая оценку вовлеченности предприятий в участие природоохранной деятельности, рассмотрим величину и структуру затрат на охрану окружающей среды и изучим их динамику (табл. 3) в период с 2012 по 2015 гг.

Таблица 3

**Величина и структура затрат на охрану окружающей среды
организациями РФ в период с 2012 по 2015 год [6]**

Год	Всего	в том числе:								
		на охрану атмосферного воздуха и предотвращение изменения климата	на сбор и очистку сточных вод	на обращение с отходами	на защиту и реабилитацию земель, поверхностных и подземных вод	на защиту окружающей среды от шумового, вибрационного и других видов физического воздействия	на сохранение биоразнообразия и охрану природных территорий	на обеспечение радиационной безопасности окружающей среды	на научно-исследовательскую деятельность и разработки по снижению негативных антропогенных воздействий на окружающую среду	на другие направления деятельности в сфере охраны окружающей среды
2012	239170	47062	121332	45798	13701	262	534	4795	460	5225
2013	254377	44800	132818	50402	15337	273	314	5342	1022	4069
2014	269838	50920	136468	55702	15266	308	350	6088	937	3799
2015	292074	58250	145147	60256	16660	289	336	5459	582	5096

По данным таблицы 3, в рассматриваемом периоде, организации распределяют затраты по девяти направлениям.

Из всей совокупности затрат, больше всего было выделено средств на сбор и очистку сточных вод и на обращение с отходами, меньше всего – на защиту окружающей среды от физического воздействия и на сохранение биоразнообразия и охрану природных территорий.

В среднем, в расчете на одну организацию в РФ приходится 84,5 млн рублей в год на осуществление экологических инноваций, что на 28,2 млн рублей больше, чем в базисном году.

Аккумулируя данные, можно сделать вывод о том, что за последние четыре года, величина расходов на охрану окружающей среды, а также число фирм, осуществлявших экологическую инновационную деятельность, увеличились, что указывает на непосредственный растущий интерес организаций в сохранении и улучшении экологической обстановки на территории Российской Федерации.

Предприятия в регионах начинают задумываться о важности внедрения на производстве системы экологического менеджмента, поскольку способствует охране окружающей среды и предотвращению ее загрязнения, не сдерживая при этом развитие предприятия. Однако на региональном уровне механизмы стимулирования экологизации производства предприятий пока недостаточно эффективны, что негативным образом сказывается на экологической обстановке.

Литература

1. Резник Г.А., Волокушин Д.В. [Управление социальной ответственностью на основе системы сбалансированных показателей // Проблемы современной экономики.](#) – 2013. – [№ 2 \(46\).](#) – С. 104-107.
2. Резник Г.А., Малышев А.А. [Модель управления устойчивостью эколого-экономической системы // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского.](#) – 2011. – [№ 24.](#) – С. 403-407.
3. Фролов Д.П. Эволюция института социальной ответственности бизнеса в России: логика, форматы, фактор всемирной торговой организации/ Д.П. Фролов // Приоритеты России. – 2013 г. - №21 (210). – с. 2 – 12.
4. Международный стандарт ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» [Электронный ресурс]. URL: http://www.nornik.ru/_upload/editor_files/file1756.pdf
5. ФЗ №361 от ред. 24.11.2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200744/
6. <http://www.gks.ru/> - Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

Жаксылыкова А.М.
Университет НАРХОЗ

ПОНЯТИЕ АУТСОРСИНГА: НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ

Аннотация

В данной статье автор проводит теоретический обзор научных подходов к определению понятия аутсорсинг, рассматриваются разнонаправленные дефиниции экономистов. На основе анализа 40 определений представлено распределение подходов по группам. Представлена детализация подходов и их объединение в более крупные группы. Обоснована методологическая необходимость разработки признаков и единообразного определения аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, экстернализация, менеджмент организации, делегирование функций, оптимизация бизнес-процессов.

В Республике Казахстан в современных условиях для предприятий всё более остро стоит вопрос диверсификации функций, процессов и рисков. Положение Послания Президента на 2016 год: «Аксиома новой глобальной реальности состоит в том, что только диверсифицированная экономика может эффективно противостоять последствиям глобального кризиса» [1, С.3] - актуально и на микроуровне для менеджмента казахстанских организаций. В этом направлении наименее исследованным, но постепенно развивающимся в казахстанском бизнесе, является аутсорсинг.

В отечественной и мировой научной литературе встречаются различные варианты интерпретации понятия «аутсорсинг». Обозначена английская природа возникновения этого термина от словосочетания «outside resource using», которое переводится как «применение внешних возможностей». Впервые понятие «аутсорсинг» стало применяться в 90-х гг. XX в [2, С. 54].

Американский маркетолог Дж. Б. Хейвуд считает, что синонимом понятия «аутсорсинг» является термин «экстернализация» [3, С. 67]. По его мнению, именно это понятие раскрывает все функции, которые хозяйствующий

субъект передает профильной компании. Эту позицию разделяет и экономист И.В. Петрова. Под термином «экстернализация» исследователь понимает передачу контрольных функций над направлениями хозяйственной деятельности специализированным организациям [4, С. 71].

В ходе работы нами было проанализировано более 40 вариантов интерпретации термина «аутсорсинг». Наиболее популярные из них приведены в таблице 1.

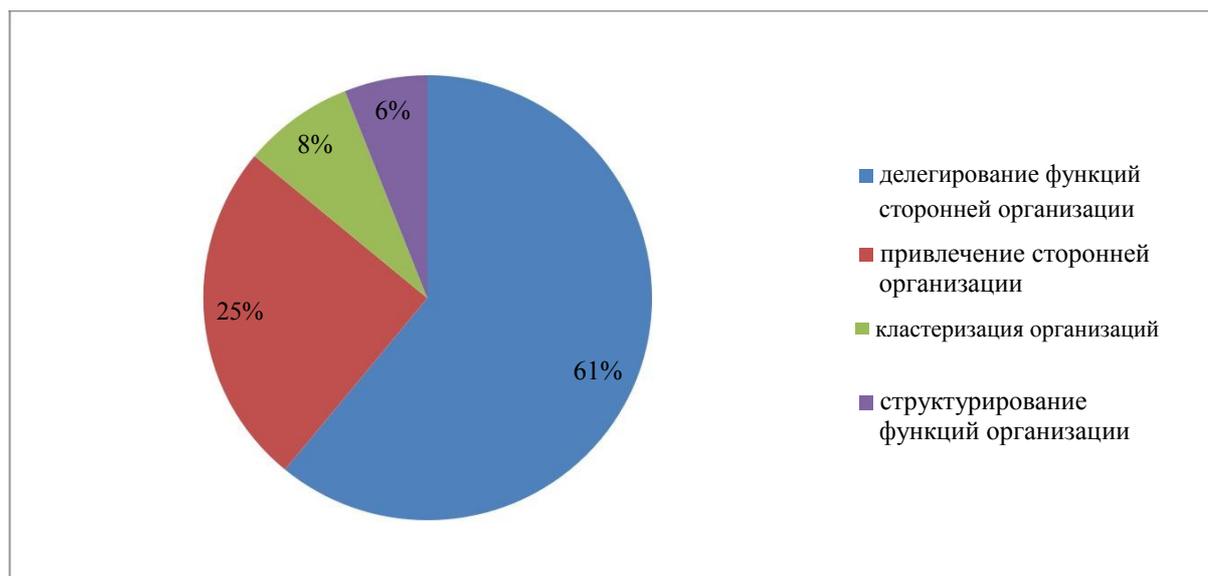
Таблица 1.

Дефиниции аутсорсинга: научные подходы

Исследователь	Определение аутсорсинга
Дж. Б. Хейвуд [3, С. 77]	<u>передача</u> подразделений и активов компании сторонней организации, которая обязывается выполнять определенную функцию в течение оговоренного периода времени
Э. Андерсон, Б. Тринкл [5, С. 99]	<u>передача</u> определенных функций организации или частному лицу, непосредственно специализирующихся на них
Б.А. Райзберг [6, С. 105]	<u>привлечение</u> третьего лица (организации или ИП) к выполнению работ, которые не являются профильными для хозяйствующего субъекта
А.И. Архипов [7, С.98]	<u>привлечение</u> сторонней организации для более плодотворного сотрудничества с внешними партнерами, а также для успешной оптимизации внутренних бизнес-процессов
Ю.Г. Одегов [8, С. 77]	модель <u>взаимодействия</u> бизнеса с провайдерами услуг, для которой характерна мотивационная, информационная, технологическая и ресурсная ценность
Д.А. Адилова [9, С. 228]	способ <u>оптимизации</u> бизнес-процессов за счет передачи непрофильных областей специализированной компании или третьему лицу с сосредоточением на основном виде деятельности
М. Р. Куатов , Г. М. Куатбекова [10, С. 16]	интеграционное решение для <u>оптимизации</u> хозяйственной деятельности предприятия, построенное на модели «качество-издержки-обладание»
Источник: Составлено автором статьи	

В ходе анализа различных определений можно сформировать 4 ключевых подхода к интерпретации понятия «аутсорсинг».

Рисунок 1. Группы научных подходов к определению аутсорсинга



Источник: Составлено автором статьи

Из рисунка 1 видно, что 61 % исследователей под этим понятием понимают делегирование функции сторонней организации, 25 % - привлечение сторонней организации, 8 % - кластеризацию организации и 6 % - структурирование функций организации.

Мы считаем, что все варианты интерпретации понятия «аутсорсинг» подлежат обобщению в 2 группы:

1. Узкий подход к интерпретации термина. В эту группу входят все определения, которую характеризуют аутсорсинг как процесс передачи и привлечения функций сторонних специализированных организаций для решения непрофильных задач.

2. Широкий подход к интерпретации термина. Сюда входят определения, которые рассматривают аутсорсинг как метод кластеризации организации и процесс структурирования функций хозяйствующего субъекта.

Первый подход является самым распространенным в отечественной и мировой научной литературе. Под процессом делегирования функций сторонней организации понимаются мероприятия по передаче функций, активов или подразделений сторонней организации или третьему лицу. Авторы, которые придерживаются этого подхода, в качестве объекта делегирования чаще всего выделяют процессы, функции, задачи и работы; реже — активы, деловую активность, мощность и другие.

Сторонники подхода «привлечение сторонней организации» рассматривают аутсорсинг как процесс приобретения товаров и услуг у специализированной организации или реализацию определенных бизнес-процессов через третьих лиц.

Интересной позиции придерживаются авторы подхода «структурирование функций организации». Они рассматривают аутсорсинг как метод оптимизации, направленный на делегирование непрофильных задач сторонней организации, специализирующейся на этом направлении. Отличительная особенность этого подхода — акцент на оптимизацию хозяйственной деятельности компании. Именно поэтому ему уделяется особая роль в маркетинге и менеджменте.

Таким образом, рассмотренные варианты интерпретации и группировки понятия «аутсорсинг» позволяют сделать вывод о его многогранности. Для формирования достоверного и исчерпывающего определения, актуального в современном мире, следует проделать большую работу в области систематизации, анализа и изучения данного феномена. Это позволит сформировать наиболее четкие методики контроля за аутсорсингом.

Список использованной литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана на 2016 год «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие // Казахстанская правда 01.12.2015. - С. 3
2. Кисляков Г.В. Менеджмент. Основные термины и понятия. Словарь. – М.: Инфра-М, 2016. – 176 с.
3. Хейвуд Дж. Б.. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / пер. с англ. М. С. Прокофьевой. – изд. 2-е доп. - М.: Вильямс, 2014. - 197 с.
4. Петрова И.В. Эффективный аутсорсинг. Механизм принятия управленческих решений. Монография. - М.: Инфра-М, 2016. - 108 с.
5. Андерсон Э., Тринкл Б. Аутсорсинг в продажах / пер. с англ. М.С. Минкевич. – изд. 2-е. - М.: Добрая книга, 2013. - 112 с.
6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. – М.: Инфра-М, 2016. – 512 с.

7. Архипов А.И. Экономический словарь. – М.: Проспект, 2016. – 672 с.
8. Одегов Ю.Г. Аутсорсинг в управлении персоналом. - М.: Юрайт, 2016. - 389 с.
9. Адилова Д.А. Аутсорсинг один из методов совершенствования кадровой политики на железнодорожном транспорте // Вестник Казахской академии транспорта и коммуникаций им. М. Тынышпаева. – 2010. - №3. - С. 227-230
10. Куатов М. Р. , Куатбекова Г. М. Аутсорсинг в антикризисном управлении предприятием // Саясат Policy. - 2015. - №11. – С. 4-9

Government regulation of the economy

Sadykhanova G.A., Aitbayev A.G.

al-Farabi Kazakh national University, Almaty, Republic Of Kazakhstan

INDUSTRIALIZATION: PROSPECTS OF INDUSTRIAL-INNOVATIVE DEVELOPMENT

Modern tendencies of globalization of world economy, national and regional economy is particularly acute raised the problem of finding areas for further industrial development of the States. However, the phenomenon of industrialization is treated ambiguously in the economic literature that, in large measure due to the diversity of phenomena and processes included in its content. First of all, the discrepancy is due to the consideration of industrialization either as a process or as a completed historical phenomenon. Interpretation of industrialization as a process, perhaps the most traditional in economic theory and concrete economic research in different countries (Grishin I. A., Ushamirsky A. E. 1 , Heifetz B. 2). Differences in the framework of this interpretation is due only to the inclusion of the concept of "industrialization" of those or other economic processes.

Industrialization (from the Latin "Industria" – activities) - the process of development of the productive forces of the country, which is characterized by the creation of large industry able to equip the national economy by machines 3 .

That is many years in the Soviet economic literature of the dominated point of view, according to which industrialization was seen as mainly development of heavy industry, therefore, industrialization is often contrasted with agricultural development, despite the fact that in some modern highly developed countries, industrialization was based on agriculture And some researchers declare the industrialization process of economic development in General, which is fraught with the possibility of a broad interpretation of it as a "permanent process" 1 .

If industrialization is to be regarded as creating large-scale machine production and translation on the industrial base other sectors of the economy, we can say that industrialization in the USSR began in the second half of the 20-ies of the 20th century, and especially intensively carried out during the first (1928 -1932.), second (1933-1937) and the third interrupted by the war (1938) five.

The beginning of mass primary industrialization can be considered as 1781, when England R. Arkwright began construction of the world's first spinning mill 4 . The primary

essence of industrialization is the transition from handicraft and manufacture to industrial production, private accumulation of the means of production to increase the added value on the basis of the growth in the number of employees due to the landlessness of the peasantry and the ruin of artisans, involving in economic circulation of new natural resources and sources of energy.

Ended this period in the developed countries in the 1970s when the sharp rise in oil prices and then other raw materials made ineffective increase their consumption, and the decline in fertility - it impossible to increase the size of the workforce. In developing countries primary industrialization is still ongoing.

During the years of Soviet, industrialization was accompanied by the extensive use of forced labour, the appropriation of resources of the agricultural complex, development mainly military industry. The industry has grown to 17% per year, but per capita consumption of food decreased. Mobilization industrialization allowed in 1943 to overtake for the production of military equipment Germany, which worked all of continental Europe [4].

In the postwar years, the USSR produced more tanks than all other countries of the world, but became isolated from the rest of the national, the more global economy, the complex. Legacy production was not closed and continued to produce unnecessary products.

The shock abolition of price and foreign trade regulation in 1992 led to hyperinflation and the elimination of the savings of the people. Disappeared the main value of the modern economy - mutual trust between government, society and business.

If you look at the modern state of many developed and highly developed States, you will notice one common trend: the service sector occupies more than half of the Gross Domestic product. For example, in the USA the figure is 80%, in Japan to 71.4% in Germany, 69% in Russia, 59%, in Kazakhstan 57%. In many literary sources, explains that industrialization is an indispensable stage of development of any state. For example. If you look at it from a historical point of view, almost all the countries of Europe and North America passed the stage of industrialization 4 .

The timing and pace of industrialization in different countries can be different. The first country where the industrial revolution happened, it became the UK (in the mid-nineteenth century) 5 . France became industrialized in the early 20-ies of XX century In the Russian Empire, industrialization began in the late XIX - to beginning of XX century to the late twentieth century one of the most economically successful regions was East Asia, especially Hong Kong 6 .

Soviet industrialization in 1930-e years meant the elimination of backwardness of the economy, compared with developed countries in a relatively short period due to the extreme stress of material and human resources with a predominance of heavy industries 7 .

The beginning of global industrialization process is called the first industrial revolution. It began in the late XVIII century, in some regions of Western Europe and North America, first in Britain and then in Germany and France 8 . The second industrial revolution called the industrial modernization that took place from the end of XIX century, after the invention of the internal combustion engine, electrical devices, building networks of canals and railroads. Its heyday has to the invention of the Assembly line.

The program of new industrialization 9 implemented in Kazakhstan on the initiative of the Leader of the Nation N. Nazarbayev, allowed to run in the country hundreds of new industries, create thousands of new jobs. The industrial program of the President gave a very good socio-economic effect. Kazakhstan on the way to the main goal – to enter into 30 most developed countries of the world.

In the framework of the Industrialization Map in Kazakhstan 10 in 2015 was commissioned 120 new objects and created 10 thousand permanent jobs. Just from 2010 to 2015 created 85 thousand permanent jobs, sold 890 projects, 90% of which is carried out at the expense of private business. "In General, the process of industrialization has given the opportunity to make a decent start technological modernization of the economy of our country. Six years entered 890 new industrial enterprises created 85 thousand permanent jobs. In the course of construction there were ten times more", - has summed up the results of the industrialization program, the Head of state Nursultan Nazarbayev during the national teleconference "New industrialization of Kazakhstan. The results of 2015", held on 11 December 2015 11 . Days of industrialization, always passing with the participation of head of state – the most obvious way of summing up the most important work on industrial-innovative development of the country. The event in this format – the Republican teleconference with the regions, launch new industries were held back in 2010, when it approved the State program of forced industrial-innovative development.

Industrial development, largely, this thing is developing countries. Developed countries have long passed this stage, and they simply do not need. Therefore, the question about necessity of industrial policy depends primarily on the degree of development of the economy, as the industrial policy is one of the most important stages of development of the state as a whole.

However, the new industrialization of the Republic of Kazakhstan is the transition of the entire national economy on a fundamentally different technological base, but for the development of this direction of development of economy requires a synthesis of scientific personnel and production workers. I.e. the purpose of the industrial-innovative development of the country is the creation of sovereign national economies, conscious of its own technology and technical (industrial) schools. After all, who is going to industrialize?

Now, wherever you look - solid economists and lawyers. Most graduate schools will again go to study for these specialties. Many want the young people worked in the industry, but no one is willing to send their children to vocational school, which left very little for the Republic. This should not be in the framework of the new industrialization. For starters, most high school graduates should receive higher or specialized secondary education; this should be an everyday norm. The most intelligent must study further – for engineers and scientists.

References

1. Grishin I. A., Ushomirsky A. E. Problems of industrial development and industrial modernization of Russia // Fundamental research. - 2006. –№ 10. - P. 80-82.
2. Kheifets B. De-offshorization of the economy. World experience and Russian specifics // problems of Economics. - 2013. -№7. - P. 29–48.
3. Sullivan. [Economics: Principles in action](#). - Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall. - P. 472.
4. Evsey Domar. Special features of industrialization in planned economies: a comparison between the Soviet Union and the United States / Capitalism, socialism, and serfdom. Cambridge University Press, 2008. P.143-175.
5. N. Rosenberg, L. E. Birdtsell "How the West became rich. The economic transformation of the industrial world". Novosibirsk, "Ekor", 1995, - P. 352. Chapter "the Development of industry: 1750-1880"
6. Gubanov S. S. Majestic breakthrough. The new industrialization of Russia and vertical integration. - Moscow: Book world. - 2012.
7. Senchagov V. On the formation of a new paradigm of fiscal policy // problems of Economics, 2013. -№ 6 - P. 152–158.
8. Social policy, the level and quality of life: the dictionary / Under the editorship of V. N. Bobkov – M.: "Rusaki" 2014. P. 102-103.
9. The state program of forced industrial-innovative development of Kazakhstan for 2010-2014. – Astana, 2010. – 65 p.
10. The concept of the Program of industrial-innovative development of Kazakhstan for 2010-2014, with a vision to 2030, the explanatory note of the NDP "Nur Otan". – Astana, 2009. - 45 p
11. http://www.inform.kz/ru/obzor-novaya-industrializaciya-kazahstana-rezul-taty-2015-goda_a2920593

Щудро С.П., Жалалова Н.М., Люфт Д.

СИТУАЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ, СВЯЗАННАЯ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ

Казахстанские власти признали, что страна находится в экономическом кризисе. Президент республики Нурсултан Назарбаев отметил, что нынешний кризис является глобальным и его последствий не удалось избежать никому в мире. «Предстоящие годы будут непростыми. Тяжелее, чем в предыдущие кризисы... Новые реалии, негативные тренды, которые мы сейчас переживаем – это совсем другое, охватывает все: и финансы, и особенно производителей, промышленность», – сказал Нурсултан Назарбаев на встрече с представителями бизнеса на прошлой неделе. Сложность нынешнего кризиса заключается в том, что он вызван внешними причинами, обострившими внутренние противоречия. Аналитики расходятся во мнении, насколько он будет тяжелым – некоторые полагают, что пока существенного ухудшения экономических показателей не предвидится, другие считают, что казахстанцам придется жить в условиях тяжелого кризиса.

Нурсултан Назарбаев отметил, что «мы живем в непростое время, так же, как и вся мировая экономика. За последний год наблюдается значительное ухудшение ситуации в мировой экономике. Вы все это наблюдаете. Здесь присутствуют наши основные экспортеры, малый и средний бизнес. Кризис развивается по всем направлениям. Затронул как развивающиеся, так и развитые страны. От этого шторма никто не может остаться в стороне». Глава государства подчеркнул, что, «исходя из экономической реальности, нам надо внутренне и вообще готовиться к тому, что жить придется при низких ценах на нефть. То есть пессимистический вариант взять надо на вооружение. Если будет хорошо, это будет в нашем кармане, а если будет так, то чтобы мы к этому были готовы. Поэтому надо научиться жить по средствам».

Экономика Казахстана сегодня функционирует в тяжелом режиме, сообщил бессменный президент страны Нурсултан Назарбаев. "Наступает настоящий кризис – более сильный, чем в 2007-2009 годах". Назарбаев напомнил, что по причине снижения цен на энергоносители поступление доходов в бюджет сократилось на 40%. "Кроме этого, уменьшились цены и на другие основные виды экспортной продукции, включая черные и цветные металлы, уголь. При этом сельское хозяйство обеспечивает небольшой рост, а промышленные предприятия, в том числе в машиностроении, снизили свое производство", - проинформировал президент Казахстана. [2]

Экономический кризис в Казахстане имеет практически аналогичные причины, что и в других странах евроазиатского сообщества: западные санкции против России; девальвация российского рубля и перманентная слабость казахского тенге; падение цен на нефть; внутренние проблемы управления экономикой.

Санкции стран Запада против России, которые продолжают действовать в 2015 году, так или иначе бьют по экономике всех стран Таможенного союза.

Конечно, и в них можно найти некоторый позитив для Казахстана. Например, вследствие сокращения экспорта европейских и американских товаров в Россию появились предпосылки для увеличения экспорта казахских товаров-заменителей.

Впрочем, отрицательных сторон антироссийских санкций для казахской экономики гораздо больше. Да и положительные моменты с лихвой нивелируются сокращением потребительского спроса россиян из-за кризиса и девальвации рубля.

Постоянная инфляция и девальвация национальной валюты тенге также являются давнишними проблемами казахской экономики.

Естественно, что при наличии других негативных экономических факторов и эти проблемы постоянно обостряются.

Падение мировых цен на нефть играет свою роль в экономическом кризисе в Казахстане не только через влияние на экономику России как основного партнера, но и имеет первостепенное значение непосредственно для ВВП самого Казахстана, так как эта страна сама является экспортёром нефти и во многом зависит от цены на неё.

Также стоит отметить, что в Казахстане, как и во многих других постсоветских республиках, сохранилась переходная система управления экономикой, сочетающая в себе как рыночные, так и командно-административные механизмы.

Данная система хороша на переходных этапах, но может нести потенциальную угрозу для экономики, выражающуюся в периодических кризах, в случае затягивания её реформирования.

Следствием экономического кризиса является уменьшение реального валового национального продукта, массовые банкротства и безработица, снижение жизненного уровня населения

Собственно, экономический кризис 2015-2016 годов является всего лишь продолжением кризиса 2008 года, обострившегося под влиянием вышеперечисленных факторов.

Он усугубился тем, что вследствие девальвации рубля продукция российских товаропроизводителей резко подешевела в долларовом исчислении, что сделало казахских товаропроизводителей неконкурентоспособными на российском рынке.

Это значительно бьёт и по казахской экономике, так как главным импортёром продукции Казахстана является именно Россия.

Не намного лучше дела обстоят и в самом Казахстане, так как дешёвая российская продукция начинает вытеснять казахского производителя даже на его территории.[4]

Антикризисные мероприятия по стабилизации экономики и финансовой системы, решению проблем на рынке недвижимости, поддержке малого и среднего бизнеса, развитию агропромышленного комплекса и реализации инновационных проектов, социальной защите населения.

Правительство Казахстана предлагает выделить из Национального фонда деньги на антикризисные меры.

Поддержка внутреннего спроса - важное направление государственной антикризисной политики.

Социальную поддержку населения;

Восстановление банковской и финансовой систем;

Создание новых рабочих мест; Выплата социальных пособий.

Реализация инвестиционных проектов;

Во время экономического кризиса приоритет в осуществлении антикризисных мер нужно выполнять социальные обязательства перед населением и развитию человеческого потенциала. Предлагая такие меры социальной защиты населения:

1. увеличение пенсий и социальных пособий, заработной платы в бюджетной сфере.
2. принятие специальных программ обеспечения занятости населения.
3. Стимулировать население к самозанятости.
4. Развивать конкуренцию
5. Увеличить производство сельскохозяйственной продукции
6. Продолжать реализацию инвестиционных проектов

Такие меры обеспечивают не только социальную защищенность населения, но и сохраняют потребительский платежеспособный спрос в условиях кризиса, сохраняют стимулы для предпринимательской деятельности и смягчают падение производства.

Как видно, Казахстан следует в русле общемировых антикризисных тенденций. Сложность нынешнего кризиса заключается в том, что он вызван внешними причинами, обострившими внутренние противоречия. Аналитики расходятся во мнении, насколько он будет тяжелым – некоторые полагают, что пока существенного ухудшения экономических показателей не предвидится, другие считают, что казахстанцам придется жить в условиях тяжелого кризиса.

Таким образом, мы видим, что кризис, который охватил страну в 2015-2016 годы, стал следствием целого ряда внешних и внутренних факторов, с преобладающим значением именно внешних аспектов. Есть ряд шагов, часть из которых уже вводится, позволяющих в значительной мере сгладить последствия кризиса.

Список литературы

1. Финансы в Казахстане \ FXTrade 2009-2016 KazEdu.kz
2. <http://www.parlam.kz/ru/mazhilis/news-details/id23824/1/>
3. Н.Крачевский. Мировой экономический кризис и антикризисные программы. По материалам Интернета

223243

222219

222636

222740

222741

222913

223249

222870

223297

223421

221540

222112

222585

222830

223012

223170

223172

223258

221312

223427

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCE

Banks and the banking system

Шевчук А.М. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ	3
--	----------

Foreign economic activity

Карпов С.А. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ И РОССИЕЙ	6
--	----------

Ковальчук С. Я., Вовк В. Ю. ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОЇ СФЕРИ ЗА СЕЛОЗБЕРІГАЮЧОЮ МОДЕЛЛЮ	15
--	-----------

Financial relations

Нургазина А.Т. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	18
---	-----------

Нургазина А.Т. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ - ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	21
---	-----------

Есенова Г.Ж., Избанова Мадина ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ	25
--	-----------

Рахимова Г.А., Аскарұлы Д. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	28
---	-----------

Investment activity and stock markets

Купешева А.К., Еркебалаева В.З., Куренбаева Ж.Т. ИННОВАЦИЯЛЫҚ ПРОЦЕСС ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ	33
---	-----------

Human resources management

Erkin N.,Kondybayeva S. SOME ASPECTS OF EMPLOYMENT AND YOUTH MIGRATION IN RUSSIA AND THE WORLD	36
---	-----------

Глаз Ю.А., Гриценко Е.А. ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	45
--	-----------

Marketing and management

Білодідова Н.М., Скригун Н.П. ВИКОРИСТАННЯ КОЛІРНОГО ТЕСТУ М. ЛЮШЕРА ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЧІВ	53
--	-----------

Красноярцев Г.В. НУЖНЫ ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ ПО ПЕРЕПЕЛОВОДСТВУ	56
---	-----------

Мухтар Макпал ӨНІМ САПАСЫН БАСҚАРУ	63
---	-----------

Сейтбекова А. Д. ФАРМАКОЛОГИЯЛЫҚ КОМПАНИЯЛАРДА ТӘУЕКЕЛДІ БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕРІ	67
---	-----------

Тараненко І.В., Кулеба О.О. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ	71
--	-----------

Іванов А.М., Олійник В.Д., Сухіна Л.В. ГАСТРОНОМІЧНИЙ ТУРИЗМ ЯК СКЛАДОВА ТРК	74
---	-----------

**Резник Г.А., Хазова Я.С. ПРИРОДООХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ –
ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
БИЗНЕСА.....77**

Жаксылыкова А.М. ПОНЯТИЕ АУТСОРСИНГА: НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ 85

Government regulation of the economy

**Sadykhanova G.A., Aitbayev A.G. INDUSTRIALIZATION: PROSPECTS OF
INDUSTRIAL-INNOVATIVE DEVELOPMENT.....90**

**Щудро С.П., Жалалова Н.М., Люфт Д. СИТУАЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ,
СВЯЗАННАЯ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ.....94**