



МАТЕРИАЛИ
ЗА XII МЕЖДУНАРОДНА
НАУЧНА ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

«КЛЮЧОВИ ВЪПРОСИ
В СЪВРЕМЕННАТА НАУКА -
2016»

15 - 22 април 2016 г.

Том 4
Икономики

София
«Бял ГРАД-БГ» ООД
2016

То публикува «Бял ГРАД-БГ» ООД, Република България, гр.София,
район «Триадица», бул. «Витоша» №4, ет.5

Материали за 12-а международна научна практична конференция, «Ключови въпроси в съвременната наука», - 2016.
Том 4. Икономика. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД - 88 стр.

Редактор: Милко Тодоров Петков

Мениджър: Надя Атанасова Александрова

Технически работник: Татяна Стефанова Тодорова

Материали за 12-а международна научна практична конференция,
«Ключови въпроси в съвременната наука», 15 - 22 април, 2016
на Икономика.

За ученици, работници на проучвания.

Цена 10 BGLV

ISBN 978-966-8736-05-6

© Колектив на автори, 2016
© «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2016

Мехеда Н.Г., Заточня А.В. Основні функції і шляхи збільшення прибутку підприємства	64
Мехеда Н.Г., Горбань І.О. Аналіз виконання плану виробництва продукції....	67
Мехеда Н.Г., Калини С.П. Планування основних засобів на підприємстві	69
Ахметова А.А. Пути повышения эффективности управления имуществом предприятия.....	72

ЛОГИСТИЧЕН

Башимов С.А. Развитие транспортно-логистической системы в Республике Казахстан	75
--	----

АГРАРНАТА ИКОНОМИКА

Чернега І.І., Ревуцька А.О. Інституціонально-економічні засади використання земельних ресурсів	79
Голубов І.І. Перепелиный помет: его преимущества.....	81
Удова Л.О. Механізми підтримки діяльності дрібних товаровиробників Польщі при вступі до ЄС.....	84

СЪДЪРЖАНИЕ

ИКОНОМИКИ

ИКОНОМИКАТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Чиж О.Г., Кіпа М.О. Економічна сутність поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства»	3
Гераскина О.А. Факторы формирования балансовой и чистой прибыли	5
Талапбаева Г.Е., Кәдірова Г.Г. Өнімнің өзіндік құнын қалыптастырудың шетел тәжірибесі	8
Каширнікова І.О. Детермінанти формування та використання інноваційного потенціалу будівельних підприємств за пріоритетністю управління	11
Гаватюк Л.С., Гожда Б.О. Управління та напрями удосконалення грошових потоків на підприємстві	14
Беляков Д.С. Современные проблемы системы управления производственными затратами	17
Kanatkyzy A., Jakysheva U.K. Inflation in our country and measures to eliminate	19
Iskakova D. Government support SMEs in Kazakhstan in frame of EAEU	24
Мацьків Р.Т., Кравчук О.А. Соціальна відповідальність державних нафтогазових компаній: необхідність і переваги	30
Моршна О. Шляхи підвищення управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості	33
Тлеубергенова М.А., Ескендірова А.К. Өткізу түсінігі, формалары және функциялары	35
Бижигитова Л.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия	40
Тасмаганбетов А.Б., Усербай С.К. Значение и роль материально-технического снабжения	44
Шафранська Т.Ю., Мозговий С.О. Забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств	47
Шафранська Т.Ю., Резнік Ю.С. Теоретичні аспекти оборотних засобів підприємства	49
Фоменко А.А. Оценка базовых стратегий-факторов конкурентоспособности строительной компании	51
Чекунова А.С. Перспективные методы оптимизации расходов предприятия	60

ИКОНОМИКИ

ИКОНОМИКАТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Чиж О. Г.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Кіпа М. О.)

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА»

Метою роботи є визначення економічної сутності поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства».

Важливою умовою життєдіяльності та основою розвитку будь якого підприємства є забезпечення його фінансової стійкості, яка є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства.

На сьогоднішній день вивченню різних аспектів фінансової стійкості підприємства присвячені роботи провідних вітчизняних вчених таких як М. Д Білик, К. В. Измайлова, М. Я. Коробов, Г. О Крамаренко, Л. А. Лахтіонова, Н. А. Мамонтова, Г. В. Савицька, О. С. Філімоненков, Ю. С. Цал – Цалко, В. О. Подольська, О. В. Ярш, Л. М. Шабліста, В. М. Шелудько та ін. Проаналізувавши літературні джерела слід виділити три підходи до розуміння сутності поняття «фінансова стійкість підприємства».

Перший підхід є характерним для таких дослідників фінансової стійкості як Шабліста Л. М., Лахтіонова Л. А. та Коробов М. Я. Вони погоджуються в тому, що фінансова стійкість підприємства є особливою характеристикою його фінансового стану, стану фінансових ресурсів підприємства. Лахтіонова Л. А. [1] розглядає не лише ефективність використання фінансових ресурсів, а й ризиковість діяльності підприємства та наголошує, що фінансова стійкість дотримується тоді, коли ризик мінімальний. Окрім, того Шабліста Л. М. [2] вважає, що фінансова стійкість підприємства відображає зміни фінансових відносин на підприємстві.

Найбільших прихильників знайшов другий підхід, згідно з яким фінансова стійкість підприємства розглядається як його платоспроможність та незалежність від зовнішніх джерел фінансування. З такого боку фінансову стійкість визначають такі економісти як Измайлова К. В., Крамаренко Г. О., Подольська В. О., Ярш О. В., Савицька Г. В., Філімоненков О. С., Цал – Цалко Ю. С. та Шелудько В. М. Прихильники даного підходу визначальною характеристикою фінан-

сової стійкості підприємства вважають його здатність відповідати за своїми зобов'язаннями. Савицька Г. В. також зазначає, що фінансова стійкість забезпечує ще й інвестиційну привабливість підприємства.

Мамонтова Н. А. та Білик М. Д. [3] погоджуються в тому, що фінансова стійкість підприємства характеризується ефективністю використання фінансових ресурсів, тобто його прибутковістю та наявністю власних коштів на підприємстві. Така точка зору формує третій підхід до визначення фінансової стійкості. На думку Мамонтової Н. А. [4], фінансова стійкість підприємства ототожнюється зі стабільністю його діяльності.

Таким чином, систематизація підходів до визначення фінансової стійкості підприємства дала змогу виділити три основні підходи:

фінансова стійкість є характеристикою фінансового стану підприємства;

фінансова стійкість підприємства гарантує збереження його платоспроможності від зовнішніх джерел фінансування;

фінансова стійкість визначається ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства та забезпечує його прибутковість.

Отже, фінансова стійкість підприємства – це комплексна характеристика фінансового стану підприємства, яка відображає його платоспроможність та незалежність від зовнішніх джерел фінансування, характеризує ефективність використання фінансових ресурсів на підприємстві та забезпечує стабільність його фінансової діяльності у мінливому середовищі не лише в теперішній момент часу, а й у довгостроковій перспективі.

Для досягнення необхідного рівня фінансової стійкості потрібно здійснювати ефективне управління нею.

Значення поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства» різними науковцями трактується по-різному. Приймак І. І. [5] стверджує, що управління фінансовою стійкістю підприємства становить систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень щодо формування та розподілу фінансових ресурсів задля забезпечення зростання вартості ділової одиниці та її фінансової стійкості у тривалому періоді. У той час як Докієнко Л. М. [6] визначає це поняття як систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, який би дозволив підприємству розвиватися на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, забезпечення та підтримання його фінансової рівноваги.

Таким чином управління фінансовою стійкістю підприємства становить систему заходів щодо розробки і реалізації принципів і методів управлінських рішень стосовно формування такого стану фінансових ресурсів, який би забезпечив підприємство постійним зростання прибутку, платоспроможністю та кредитоспроможністю.

Економічну вигоду Польща отримала за рахунок прямих дотацій з бюджету ЄС, що надходять до країни в рамках реалізації двох напрямів – політики вирівнювання та підтримки сільського господарства. З моменту вступу до ЄС країна отримала майже 85,3 млрд євро, з них на підтримку розвитку сільського господарства – 28,2 млрд євро. У бюджеті ЄС на 2014-2020 рр. Польщі призначено 105,8 млрд євро, з них 33 млрд – у рамках САП [4].

З 1 травня 2004 року змінилися засади функціонування сільського господарства Польщі: система інтервенції на сільськогосподарських ринках була замінена практиками, що використовуються в ЄС; система дотацій була адаптована під вимоги ЄС; збережено низку існуючих інструментів – кредити за зниженою відсотковою ставкою для придбання сільськогосподарських ресурсів для виробництва та прямих інвестицій, застосовано План розвитку сільських районів та Секторальну оперативну програму для підтримки реструктуризації та модернізації сектору тваринництва, що підтримувалися ЄС.

У Польщі застосовується спрощена система прямих виплат виробникам сільськогосподарської продукції, а державна підтримка здійснюється у вигляді додаткових платежів. Основні види підтримки: 1) підтримка для молодих фермерів – надається молодим людям (віком до 40 років), які тільки почали працювати у сільському господарстві, або тим, хто започаткував власну справу нещодавно (до 5 років); 2) підтримка виробника – надається господарствам, які виробляють певні види продукції (молоко та молочні продукти, фрукти, овочі тощо); 3) підтримка мікроферм – надається у розмірі до 1250 євро; 4) додаткова підтримка, яка надається невеликим і середнім господарствам.

Висновки. Трансформацію аграрної політики Польщі та України було розпочато майже одночасно у 90-х роках минулого століття, однак отримані результати суттєво різняться. У Польщі спостерігається створення конкурентоспроможного аграрного виробництва в умовах розвитку євроінтеграційних процесів за рахунок зростання обсягів виробництва аграрної продукції з високою доданою вартістю, фінансової підтримки дрібних товаровиробників як з боку держави, так і ЄС тощо.

Література

1. Лагодієнко В.В. Світова практика регулювання агропромислового виробництва // [Електронні ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36068/04-Lagodienko.pd>.
2. Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2014: statistical yearbook of agriculture. – Warszawa, 2014. – 445 s.
3. Стрільчук Д.Р. Трансформація аграрної політики Польщі напередодні її вступу до Європейського Союзу // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л.Українки. – 2008. – № 6. – С. 205-209.
4. Інтеграція до ЄС: досвід Польщі та виклики для України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/integraciya-do-yes-.html>. Дослідження виконано при підтримці НАН України у рамках відомчої теми «Ресурсні можливості розвитку аграрного сектору економіки України» (номер державної реєстрації 0114U001638).

К.е.н. Удова Л.О.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ДРІБНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ПОЛЬЩІ ПРИ ВСУПІ ДО ЄС

Економічна інтеграція країн, що трансформуються, до європейських структур передбачає досягнення ними, при проведенні структурних реформ, макроекономічної стабільності, покращення умов конкуренції тощо. Особливого значення для нашої країни, зокрема, має процес створення сприятливих передумов для успішного розвитку аграрного сектору. Позитивним може бути досвід адаптації до умов ЄС аграрного сектору Польщі.

На початку трансформаційних перетворень Польща і Україна мали приблизно однакові стартові позиції. У Польщі в післявоєнні роки сільське господарство розвивалось, в основному, на базі приватної власності на землю та інші засоби виробництва. У 1990 р. приватний сектор складався з більш як 2 млн селянських господарств середньою площею 6,3 га, у володінні яких перебували 76% сільськогосподарських угідь. У 1998 році приватний сектор володів площею у 17 млн га сільгоспугідь, що складало 92,3% загальної площі. Тобто у Польщі спостерігалась тенденція до збільшення чисельності селян-власників, які господарюють самостійно [1].

У даний час, згідно Конституції (ст. 21), у Польщі основною організаційною формою ведення сільського господарства вважається сімейне господарство, яке може використовувати як особисту працю членів сім'ї, так і найману працю під час проведення сезонних робіт. На сьогодні середній розмір польського господарства складає близько 7 га. У 2013 р. найбільшу питому вагу – 53,7% у загальній кількості становлять господарства розміром до 5 га (вживаючи при цьому 13,1% загальної площі сільгоспугідь), а найменшу – 2,2% ті, що вживають понад 50 га (використовують 30,8% загальної площі сільгоспугідь) [2]. Отже, основу польських товаровиробників становлять невеликі за розміром господарства, які виробляють основну частину сільськогосподарської продукції країни.

Готуючись до вступу в ЄС, уряд Польщі посилив Бюджетну підтримку сільського господарства. Протягом 2001-2003 рр. допомога фермерам становила понад 59 млрд злотих. Активізувалася Програма підтримки сільських регіонів, яка сприяла розвитку малого бізнесу, підвищенню рівня життя та відродженню соціальної інфраструктури, наданню сільськогосподарським виробникам інформації про умови аграрного виробництва в ЄС [3].

Після приєднання Польщі до ЄС стало зрозуміло, що необхідно проводити організаційно-економічну перебудову сільського господарства так, щоб воно стало складовою ланкою єдиної системи аграрного виробництва в межах ЄС. У Польщі політику аграрних реформ проводить Агентство реструктуризації та модернізації сільського господарства, метою якого є підвищення якості та ефективності агровиробництва. Його основна діяльність спрямована на фінансову підтримку підприємств АПК: сільгоспвиробництва, агропродовольчої переробки; створення ринкової інфраструктури [1].

Література:

1. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2006. – 388 с.
2. Шаблиста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Л. М. Шаблиста // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 46 – 57.
3. Білик М. Д. Фінансовий аналіз / М. Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2005. – 588 с.
4. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): автореф. дисерт. к. е. н. / Н. А. Мамонтова. – К., 2006. – 16 с.
5. Приймак І. І. Організація стратегічного управління суб'єктами господарювання в економіці України / І. І. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія: економічна. – Львів, 2006. – Вип. 36. – С. 143 – 147.
6. Докієнко Л. М. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі / Л. М. Докієнко // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 2. – С. 63 – 75.

Гераскіна О.А.

Курский государственный университет, Россия

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАЛАНСОВОЙ И ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

Показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности. Конечный финансовый результат деятельности – это балансовая прибыль (убыток) отчетного периода. Общий финансовый результат – прибыль (убыток), которую получают балансированием общей суммы всех прибылей и убытков.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) включает: выручку от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг; строительных, научно-исследовательских работ, товаров в торговых, снабженческих и сбытовых предприятиях; услуг по перевозке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) характеризует прибыль от реализации. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) является важным финансовым результатом. Этот результат используется при принятии управленческих решений [1].

Субъект хозяйствования может иметь доходы и расходы, как связанные, так и не связанные с основной деятельностью, что учитывается при определении общего финансового результата – балансовой прибыли.

В балансовую прибыль включают три основных элемента:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- прибыль (убыток) от прочей реализации;
- прибыль (убыток) от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) получают от основной деятельности, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в Уставе и не запрещенных законодательством [2].

Прибыль (убыток) от прочей реализации представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Она отражает прибыль (убыток) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе субъекта хозяйствования.

Финансовые результаты от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности и не связанными с реализацией продукции, работ, услуг. В состав внереализационных прибылей (убытков) включается сальдо полученных и уплаченных штрафов, пеней, неустоек и других санкций. Внереализационными доходами являются доходы:

- 1) от долевого участия в других организациях;
- 2) от сдачи имущества в аренду (субаренду);
- 3) от операций купли-продажи иностранной валюты;
- 4) от предоставления в пользование прав интеллектуальной собственности и приравненных к ним средств;
- 5) в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита и т.д.;
- 6) в виде положительных курсовых разниц;
- 7) в виде положительных разниц при переоценке имущества;
- 8) в виде стоимости полученных материалов и иного имущества, при демонтаже или разборке при ликвидации основных средств и т.д.

К внереализационным результатам относятся потери и расходы:

- не компенсируемые потери от стихийный бедствий с учетом затрат по предотвращению и ликвидации стихийных бедствий;
- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;

- убытки по операциям прошлых лет;

- недостача материальных ценностей, выявленных при инвентаризации.

В современных условиях величина прибыли носит прогнозируемый характер. Она определяется отдельно по всем видам деятельности. Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли. При этом особое внимание уделяется определению величины прибыли от реализации продукции (работ, услуг), так как она занимает наибольший удельный вес и наиболее стабильна.

Степень востребованности перепелиного помета определяется маркетинговой и технологической конъюнктурой – это продукция птицефабрик положительно зарекомендовала себя на рынке удобрений и пользуется повышенным спросом. Маркетинг определяет потребность того или иного региона в ассортиментном составе помета по видам потребностей и формирует покупательскую потребность в исходном сырье.

В своей маркетинговой деятельности и ценовой политике птицефабрики всесторонне учитывают предпочтения покупателей и обеспечивают баланс между производством и потреблением. Так, восприятие качества помета покупателем (населением) во многом зависит от менталитета, их стиля жизни. Решая проблему переработки птичьего помета в органическое удобрение птицеводческое предприятие обеспечивает не только экологическое благополучие территории, но и повышение эффективности функционирования промышленного птицеводства страны в целом.

Рыночная цена помета определяется не только предпочтениями покупателей, но и бюджетными возможностями организации. Стоимость свежего перепелиного помета составляет около 5 руб./кг. Приобретая в больших размерах удельная стоимость помета снижается на 20-30%. В виде органических гранул стоимость помета составляет около 150 руб./кг. В разрезе конкретных птицефабрик она колеблется в пределах 50-150%.

Повышение раскрутки бренда перепелиного помета позволяет повысить привлекательность птицефабрики, целенаправленно формировать объективное и субъективное мнение покупателей товара, что, в конечном счете, стимулирует рост продаж органического удобрения и поступление финансовых средств на предприятие.

Литература

1. Голубов И.И. Промышленное перепеловодство. Научно-производственное издание / И.И. Голубов – М.: Издательство «Лика», 2014.- 350 с.
2. Манукян В.А., Красноярцев Г.В., Байковская Е.Ю. Современные подходы к кормлению высокопродуктивных кроссов птицы, контроль безопасности и качества комбикормов // Птица и птицепродукты, 2015. – № 5. – С. 22-24.
3. РД-АПК 1.10.15.02-08. Система рекомендательных документов агропромышленного комплекса Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. Рекомендательные документы. Методические рекомендации по технологическому проектированию систем удаления и подготовки к использованию навоза и помета.- Введ. 29.04.2008.- 97 с.
4. Седых, В.А. Экологическая оценка использования птичьего помета в земледелии на почвах таежно-лесной зоны / В.А. Седых.- М.: Издательство РГАУ-МСХА, 2013. – 492 с.

чатки 14,25%; безазотистых экстрактивных веществ 46-48%. По содержанию химических веществ помет превосходит любое органическое сырье, поступающих от животных (крупного рогатого скота, свиней, овец, коз и других). По своему составу птичий помет в 3-4 раза богаче, чем навоз крупного рогатого скота или в 7-8 раз богаче, чем перегной [3]. В своей основе птичий помет является быстродействующим органическим удобрением. Преимущество концентрации комплекса химических веществ органического происхождения в помете проявляется в их доступности и высокой усвояемости сельскохозяйственными растениями. Питательные вещества в птичьей помете находятся в благоприятном для растений и почвенной микрофлоры сочетании, быстро растворяются в воде и легко усваиваются.

По качественному составу перепелиный помет является наиболее эффективным из всех существующих органических удобрений, а по скорости действия не уступает минеральным удобрениям. Благодаря очень высокой концентрации в нем органических компонентов и микроэлементов и их постепенному высвобождению в почве помет оказывает большое влияние на весь урожай. Как, например, коровий навоз нельзя использовать на участках где водится медведка, так как на него медведка сбегается со всей округи. Удобрять почву перепелиным пометом на 100% сохраняются все саженцы от медведки – эти участки почвы медведка старается обойти стороной. Таким образом, перепелиный помет – единственное средство, которое на 100% оберегает урожай фруктов и овощей.

В свежем виде перепелиный помет не годится для использования в качестве удобрения овощей и других сельскохозяйственных культур – это является наиболее опасным источником загрязнения окружающей среды. Для предотвращения потерь питательных веществ и улучшения качественных характеристик исходного сырья необходима переработка помета.

Учитывая особенности перепелиного помета его нужно вносить в переработанном виде только по научно-обоснованным нормам, так как при превышении рекомендуемых доз значительно возрастает угроза химического и бактериального загрязнения окружающей среды.

По действию на урожай в первый год внесения перепелиный помет близок к минеральным удобрениям, так как в нем преимущественно много азота и фосфора). Благодаря высокой концентрации органических компонентов и их постепенному высвобождению он оказывает влияние на урожай и в последующие 2-3 года, то есть обладает последствием. После внесения в почву благоприятное воздействие перепелиного помета на рост и развитие растений сохраняется, как минимум, в течение трех лет.

Очень эффективным является метод использования жидких подкормок для почвы: 1 кг сырого перепелиного помета следует развести в 12 л воды и вносить в почву по 1 л через каждые 8-12 дней до созревания овощных и плодовых культур. Перепелиный помет незаменим для хорошего урожая.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный период по сравнению с планом в динамике. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию [3].

Чистая прибыль предприятия определяется путем вычитания из балансовой прибыли сумм налога на прибыль, налогов на экспорт и импорт, рентных платежей и прочее.

Направления использования чистой прибыли определяются организацией самостоятельно. За ее счет создается резервный капитал; происходит образование фондов накопления и фондов потребления; производятся выплаты дивидендов, социальные выплаты работникам и перечисления на благотворительные и иные цели.

Анализ распределения и использования прибыли проводится в следующем порядке:

- 1) дается оценка изменений суммы удельного веса средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с планом и базисным периодом;
- 2) проводится факторный анализ образования фондов;
- 3) проводится анализ движения специальных фондов;
- 4) дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления в соответствии с показателями эффективности экономического потенциала.

Использование средств на потребление определяется двумя основными факторами: дивидендной политикой предприятия и политикой социальных выплат.

Анализ социальных выплат проводится в сопоставлении с оценкой таких показателей оценки эффективности труда, как:

- коэффициент текучести кадров;
- уровень производительности труда;
- уровень квалификации и образования работников.

Если увеличение средств, направленных на потребление, сопровождается ростом производительности труда, снижением коэффициента текучести кадров, повышением уровня квалификации работников, то использование прибыли на потребление является экономически эффективным.

В свою очередь дивидендная политика оказывает существенное влияние на курсовую стоимость акций предприятия. При определении размера средств, направленных на выплату дивидендов, учитываются следующие факторы: необходимость привлечения дополнительного капитала в процессе эмиссии ценных бумаг; наличие и стоимость инвестиционных проектов; возможности роста прибыли в результате инвестиций; доход на капитал в других отраслях; интересы крупных акционеров, направленные на снижение налогов с полученного дохода.

Однако действия перечисленных факторов не должны противоречить требованию оптимизации распределения прибыли, т.е. проводимая на предприятии

финансовая политика распределения прибыли должна обеспечивать рост оборота, увеличение собственного капитала, достижение оптимальной структуры капитала.

Литература:

1. Волкова, О.И. Экономика предприятия (фирмы) [Текст]: учебник / под ред. проф. О.И. Волковой и доц. О.В. Девяткиной. – 3 – е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2002.
2. Коцацкий, В.П. Прибыль [Текст] / В.П. Коцацкий. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст] /Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – М.: ИНФА – М, 2004.

Талапбаева Гульнар Едиловна

*Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті
«Экономика және менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.к*

Кәдірова Гүлжайна Ғалымжанқызы

«Экономика» мамандығының студенті

ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ

Дамыған елдерде соңғы 35-40 жылда калькуляциялық баптарынын шектелген, қысқартылған номенклатурасы бойынша өнім өндіру шығынын есептеудің әдісі кең қолданылады. Шығынға тек ауыспалы шығындар ғана кіреді: шикізат пен материал, еңбекақы төлеу, жанама шығынның ауыспалы бөлігі. Бұл шығын өндірістік іс – әрекет көлемінің қызметі ретінде қаралады.

Кәсіпорынның басқарушы есебі, есептің бір бөлігі ретінде, саралаумен, жазумен, бөлумен, талдап қорытумен, ағымдағы және жоспарланған шығындар бойынша есеп жүргізумен байланысты іске асырылады. Басқарушы есебі салаға, қызмет түрлеріне, кәсіпорынға лайықтап шығындарды есепке алудың және өнімнің, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің өзіндік құнын есептеп шығарудың жүйелі әдістерін талдап енгізуді көздейді. Мұнда цехтар, атқарымдық бөлімшелер, жауапты адамдар, қызмет түрлері, бұйымдар, кезеңдер және басқа да көрсеткіштер бойынша шығындарды есепке алу өнімнің өзіндік құнын алдын ала ептеп шығару жүзеге асырылады.

Басқарушы есеп келесі кезеңдерге өнімнің өзіндік құнын, стандарттық немесе өзі қалайтын өзіндік құнды болжайды, түрлі кезеңдер ішіндегі элементтер мен баптар бойынша өзіндік құнды салыстыруды жүзеге асырады және түрлі жағдайлардағы өнімнің өзіндік құны бойынша бар нұсқаларға талдау жасап,

Голубов И.И.

*доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник ФГБОУ ВПО
«РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева»*

ПЕРЕПЕЛИНЫЙ ПОМЕТ: ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Сельскохозяйственное производство России дает 150 млн т органических отходов. Каждая, из более 600 птицефабрик, производит в сутки до 300 т помета, а особо крупные до 400 т [4, с. 3]. Вся совокупность птичьего помета подразделена по видовому составу: куриный, гусиный, утиный, индюшиный, перепелиный, страусиный и другие, так как получаемый помет от разных видов птицы имеет свою специфику действия и химический состав. Это обусловлено биологическими особенностями организма сельскохозяйственной птицы, различиями в технологии содержания и кормления птицепоголовья. Например, использование кормовых средств нового поколения в корм перепелам повышает питательную ценность помета на 15%, в нем также значительно меньше содержание солей тяжелых металлов [2].

Самый полезный, из приведенного перечня видов птичьего помета, это перепелиный помет, что обуславливает повышение значимости перепеловодческой отрасли с позиции увеличения производства яиц и мяса, так как перепела обладают высокой продуктивностью, а ее продукция – высокой питательной ценностью и лечебно-профилактическими свойствами. В этой связи спрос на перепелов в стране перспективен, имеет высокую и устойчивую тенденцию к росту, что ведет к значительному увеличению производства ценного удобрения – перепелиного помета.

Исследования и расчеты показывают, что около 60% птичьего помета в отрасли производится в виде чистого, бесподстильного сырья с разной степенью влажности, что оказывает прямое влияние на питательную ценность помета: чем выше влажность (чем больше воды), тем ниже концентрация в нем элементов питания (в 3-4 раза по сравнению с исходным пометом).

За цикл выращивания 1000 голов бройлеров поступает 5 т помета с подстилкой, от 1000 кур – 6-8 т в год, а при клеточном содержании от одной курицы в год накапливается 5,5-7,0 кг помета. На ОАО «Угличская птицефабрика» Ярославской области – самой крупной птицефабрике перепеловодческого направления в мире выход помета в настоящее время составляет около 10,0 тысяч т в год [1]. По существу выход от 1 кг потребляемого корма составляет 1 кг перепелиного помета, что обуславливает низкую его себестоимость при высокой экономической, производственной и экологической отдаче.

Выделяемая масса птичьего помета имеет влажность 70-75%. В ней содержатся следующие химические вещества: 0,8-1,2% азота, 8,5% кальция, 2-3% фосфора – сухого вещества 34,5%; золы 14-40%, сырого жира 2,9-4,5%; сырой клет-

землекористування, є формування інституціонального механізму землекористування, що є традиційним, а також нових інститутів, які вже діють або ж будуть залучені в інституціональному середовищі використання земельних ресурсів.

У контексті появи нових поглядів на рушійні фактори просторового розвитку нинішня система інституціоналізації використання земельних ресурсів в Україні вимагає наукового переосмислення. Насамперед потребує вдосконалення методологія формування земельної політики на регіональному рівні. Її основою має стати концепція еколого-орієнтованого управління земельними ресурсами з визначенням організаційно-економічних моделей і механізмів, які одночасно забезпечуватимуть процес економічного розвитку певного регіону [2].

Сам процес інституціоналізації передбачає встановлення режиму власності, прав, обов'язків та відповідальності власників і користувачів ресурсів, структури, повноваження і відповідальності профільних і зовнішніх державних та місцевих органів управління, контролю й охорони довкілля, регламентацію участі громадськості та неурядових організацій.

Отже, вирішення проблеми інституційних змін в еколого-економічному землекористуванні передбачає необхідність створення багаторівневої структури земельного ринку, а також становлення «ринково мислячого суспільства», що дозволить сформувати ефективного власника і завдяки цьому найбільш повно реалізувати дії ринкових економічних механізмів та інститутів. Інституційний механізм забезпечує відтворення адекватних проявів зовнішнього середовища структурних і нормативних форм у господарському механізмі і тим самим виступає як стабілізуюча структура, а от економічний механізм визначає цілі, характер розвитку інституційного механізму. У свою чергу інституціональний механізм задає рамки функціонування економічного механізму, створює принципи економічної поведінки, визначає обмеження для господарюючих суб'єктів за допомогою норм і правил як особливих інструментів інституційного механізму.

Таким чином, питання інституціонально-економічних засад використання і відновлення земельних ресурсів повинні бути піднесені до рівня державних пріоритетів соціально-економічного розвитку України, найважливіших напрямів державної політики в галузі економіки та охорони навколишнього природного середовища. Припинення нераціонального використання земель не тільки відкриває значні резерви збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, поліпшення соціального стану громадян, а й забезпечить суттєве оздоровлення екологічних умов життя. А все це можливе тільки шляхом проведення інституційних реформ землеустрою.

Література

1. Котвицька Н.М. Інституціональне забезпечення сталого землекористування: зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / Н.М. Котвицька, А.О. Ревуцька. – Режим доступу <http://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/2202>

2. Чернега І.І. Економічне поняття потенціалу сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / І.І. Чернега. – Режим доступу <http://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/991>

кәсіпорынды басқару оғандарына өзіндік құн туралы деректер береді, бұл деректер осы басқару орындары үшін ағымдық және болашақ операцияларды бақылауды жүзеге асыру құралы болып табылады.

Кәсіпорында басқарудың екі нұсқасын кездестіруге болады.

Бірінші нұсқада тек есептік функция орындалады: жауапкершілік орталығы бойынша өндіріске кететін шығындарының есебін жүзеге асырады және өнімнің, жұмыстың және қызметтің өзіндік құнын калькуляциялайды.

Ал екінші нұсқада таза есептік функциямен қатар өндіріске кеткен шығындардың сметасын жасауды, сондай – ақ норматив пен мөлшерді әзірлеуді жүзеге асырады, яғни кәсіпорынның барлық нормативтік шаруашылығын жүргізіп, болған шығындарды талдап, оларды стандартпен салыстырып, өнімнің өзіндік құнын болжайды. Шетел кәсіпорындарында тап осындай нұсқа өте жиі кездеседі және ол басқарушы есеп деп аталады.

Сөйтіп, өндірістік (басқару) есеп қаржылық есебін кеңейтеді және ол негізінен кәсіпорынның ішкі операцияларын жүргізу кезінде қолданылады. Бұл жерде қаржылық есеп есептік саясаттың аясында Халықаралық есеп стандартына сәйкес ұйымдастырылса, басқарушы есеп іс жүзінде ондай тәртіппен реттелінбейді (регламенттелмейді). Халықаралық есептің тәжірибесі мынаны көрсетіп берді: кәсіпорынның әрбір саласында шығындарды есепке алуды ұйымдастырудың қалыптасқан ерекшеліктері, оның үстіне, көптеген кәсіпорындардың капиталды еркін әдіспен пайдалануына мүмкіндік беретін көп салалы көріністің бар екенін ескерген жөн, демек өндірістік есептің қатаң тәртібін белгілеу іс жүзінде өте қиын іс болып табылады.

Стандарт – кост жүйесі бойынша өндіріске кеткен шығындарды есепке алу. Стандарт – кост жүйесі бойынша өндіріске кеткен шығындарды есепке алудың әдісі есептің басқа жүйесінен дербес, оқшауланған болып табылмайды. Шын мәнінде, ол бөлістік, тапсырмалық, бөлшектік, қарапайым және басқа да өндіріс шығындарын есептеу мен өнімнің өзіндік құнын шығару әдістерімен үйлесімді ұштастыруды көздейді. Негізінен алғанда, стандарт – кост жүйесі машина жасау кәсіпорындарында қолдану үшін әзірленген. Алайда бұл әдісті басқа салаларда да пайдалануға болады. Одан басқа, стандарт – кост өнімді сатуда негізгі капиталдың жөндеуіне кеткен шығынның, күрделі құрылыстың материалдық ресурстарын дайындаудың есебін ұйымдастыру кезінде пайдаланылуы мүмкін.

Стандарт – кост жүйесінің негізгі ерекшелігі мынадай: өндіріске жұмсалатын барлық шығындар өндірісте жұмсалмай тұрып есептелінеді. Шығындар стандартын есептеу үшін табиғи және құндық көрсеткіштер пайдаланылады. Одан басқа, нақты жұмсалған шығындар мен стандарттық өзіндік құнның арасындағы айырманы көрсетеді. Сөйтіп, стандарт – кост жүйесі шығындарды мөлшерлеуге мүмкіндік беретін стандарттар шамасын әзірлеуді, бұйымдардың стандарттық калькуляциясын жасауды және стандарттардан ауытқуларды бөліп көрсетуін, өндірістегі іс жүзіндегі шығындарды есепке алуды

көздейді. Стандарт – кост жүйесі өндіріс шығындарын жедел бақылап отырудың басты құралы болып табылады.

Шетел кәсіпорындарының тәжірибесі көрсеткендей, олардың басым көпшілігі стандарт – кост жүйесін толық көлемінде пайдаланбайды, бухгалтерлік есеп жүйесінде стандарттық құны бойынша калькуляция баптары калькуляцияланбайды. Көптеген кәсіпорындар шығындар стандарттары мен стандарттық калькуляцияны шығарылған өнімнің негізгі номенклатурсы үшін әзірлейді. Соның өзінде, бұл стандарттар көбіне тек табиғи өлшемдермен ғана белгіленеді.

Стандарт – кост жүйесінің жұмыс істеуі негізіне кәсіпорынның өзі белгілеген және өндіріс үрдісі барысында өзгеріп отыратын стандарттар топтамасы жатады. Барлық стандартты үш топқа бөлуге болады:

- теориялық стандарттар – бұл кез келген кәсіпорынның алға қойған мақсаты немесе жетілдірілген стандарты;
- ағымдық стандарттар – стандарт белгіленген мерзіміне сәйкес өндіріс шығындарының мөлшерін көрсететін стандарттар;
- бастапқы стандарттар – өндіріс үдерісінде пайда болған өзгерістерге байланысты болмайтын, жылдан жылға өзгермейтін стандарттар.

Материалдардың, энергия тарифтерінің, қызметтердің бағасының өзгеруі бастапқы стандартқа әсер етпейді, ол тек қана стандарттық өзіндік құнмен нақты құнның арасындағы ауытқуды анықтайды.

Директ – костинг жүйесі бойынша өндіріс шығындарын есепке алу. Соңғы жылдары индустриалды дамығын елдердің өнеркәсібінде директ – костинг деп аталатын өндіріске кеткен шығындарды есепке алу жүйесі кең тараған. Есептің бұл жүйесінде өндіріс шығындарының есебі тұрақты, айнымалы, өндіріс көлеміне парапар өзгертін шығындар болып бөлінеді. Бұл әдіс бойынша өнімнің өзіндік құнына тек айнымалы шығындар енгізіледі.

Директ – костинг жүйесін пайдалану белгілі қиындықтар туғызады: үстемелі шығындарды айнымалы және тұрақты шығынға дәлме – дәл етіп бөлу әдетте үлкен қиындық туғызады; өнімнің бағасын табу және оны қалыптастыру үшін өнімнің толық өзіндік құнын ешбір жүйесіз белгілеулерге тура келеді. Сөйте тұра, шығындардың тұрақты және айнымалы болып бөлінуі есеп жүргізудің бақылау және талдау мүмкіншіліктерін күшейтеді, өнімнің барлық түрінен түсетін жалпы (маржиналдық) табысты жылдам анықтап, осы орайда оңтайлы шешім қабылдауға мүмкіндік туғызады.

Дәстүрлі қолданылатын есептеу жүйесінің негізгі кемшіліктері келесілерден тұрады.

Есептеу жүйесі кәсіпорынның сыртқы бақылау органдарының алдында есеп беру ережесіне сәйкес құрылады, ал басқару жүйесі болса ішкі ақпараттық қажеттіліктерді қамтамасыз етуден туындайды, дегенмен де олардың нәтижелері сыртқы есепке лайықты болуға тиісті.

АГРАРНАТА ИКОНОМИКА

К.е.н., доцент Чернега Г.П., к.е.н., ст. викладач Ревуцька А.О.
Уманський національний університет садівництва, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

В Україні однією з головних проблем тривалого і незавершеного процесу реформування земельних відносин стала необхідність дослідження еколого-економічних інституціональних засад використання земельних ресурсів.

Світовий досвід переконливо довів, що жодна із форм власності на землю не є ідеальною, не має якихось явних переваг порівняно з іншими в аспекті раціонального використання землі. Справа в тому, що ефективність сільськогосподарського виробництва визначається поєднанням багатьох умов і чинників. При цьому вирішальною з них є не приватна чи колективна або будь-яка інша форма власності на землю, а форми господарювання на землі. Найбільш ефективні з них – ті, які забезпечують землевласнику становище господаря виробництва. Не власник землі визначає її використання і підвищення родючості, а господар землі, її користувач [1].

На сьогодні проблеми раціонального землекористування набувають значної ваги. Пошук шляхів оновлення інституціонального забезпечення раціонального використання й охорони земель в Україні обумовлюється значущістю та впливом ринкових відносин в економіці держави загалом. Ключовим питанням подальшого проведення земельної реформи є впорядкування інституту власності на земельні ресурси. Зміна власності на землю спровокувала появу багатьох незалежних суб'єктів землекористування, що об'єктивно привело до необхідності трансформації принципів управління цим процесом з боку владних структур. Ураховуючи загальні тенденції розвитку різних форм власності на землю, увага акцентується на необхідності формування диференційованої, за територіальним фактором системи управління земельними ресурсами. Безумовно, забезпечення раціонального використання й охорони земель значно ускладнилося. Наявні сільськогосподарські структури реформуються без належного науково-методичного забезпечення, яке б повною мірою враховувало реалії сьогодення.

В Україні ще не визначились, на яких методологічних засадах має здійснюватись інституціональне державне регулювання економічного розвитку. Є лише розуміння того, що недостатня розвиненість комплексу ринкових інститутів, недостатнє поширення в суспільстві вмінь і навичок ефективного ведення бізнесу, раціональної підприємницької поведінки в умовах ринкової економіки, що обумовлює збереження високого рівня патерналістських суспільних настроїв та очікувань, значний рівень державного втручання в економічні процеси, створюють сприятливі умови для поширення корупції та високого рівня тінізації економіки. Передумовою ефективного використання регулятивних заходів, що сприятимуть раціоналізації

торговли – сделает Казахстан составным звеном в глобальной системе ценообразования и приведет к снижению доли транспортных расходов в структуре себестоимости несырьевого сектора до уровня не менее чем на 8%;

Созданию интегрированного многофункционального центра передовых технологий (транспортно-логистические Хабы), призванного удовлетворить спрос несырьевого сектора экономики в высококвалифицированных кадровых и научно-исследовательских ресурсах, а также в технических, управленческих и коммерческих услугах.

Созданию международного скоростного коридора от восточного Китая к Центральной Европе со скоростью прохождения грузов железнодорожным транспортом на данном отрезке до 12 дней, автомобильным до 5 дней.

Достижения 40 места в индексе LPI к 2020 году.

Литература:

1. Статья старшего экономиста по вопросам транспорта и учредителя проекта LPI Жан-Франсуа Арви журналу «Компас экспедитора и перевозчика», <http://www.baif.by/stati/indeks-effektivnosti-logistiki-lpi-2014/>;
2. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015 – 2019 годы;
3. Веб-сайт Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан, <http://www.mir.gov.kz/ru>

Мәліметтердің көбісі жалпылама қорытынды беретіндіктен және ақпаратты жіктеу мүмкіншілігі аз болғандықтан оралымды бақылау мақсаттарына сәйкес келе бермейді

Шығындарды есептеудің дәстүрлі жүйесінің кемшіліктері келесідей.

Негізгі жұмысшылардың еңбекақысына сәйкес үлесі көп жанама шығындарды парапар бөлу шығындарды есептеудің дәстүрлі жүйесінің басты кемшіліктерінің бірі болып саналады. Бұл бұйымның өзіндік құнын шынайы анықтауға айтарлықтай қиыншылық туғызады.

Шығындарды есептеудің жаңа жүйесін жасау мақсаты үдерістердің, өнімнің жеке түрлерінің табыстылығын оралымды бақылау және оны талдауды жүзеге асыру үшін нақты, оралымды және жеткілікті ақпараттар алу болып табылады. Сондай жүйелердің бірі шығындарды басқарудың жалпы жүйесі болып табылады. Егер басқару үдерісінде ресурстар пайдаланатын болса, онда бұл жүйе компанияның барлық ресурстары мен іс – әрекет түрлерін басқаратын жүйе болуға тиісті. Бұл жүйеде іс – әрекетке немесе іс – әрекетін калькуляциялауға негізделген шығындарды есептеу жүйесін әзірлеу және ендіру өте маңызды.

Әдебиет

- 1 Ниязбекова Р.Қ., Рахметов Б.А., Байнешева П.Т. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы / Алматы: экономика, 2008. – 792 бет.
- 2 Грузинов В.П., Грубов В.Д. Экономика предприятия Учебник М.: ИЭП, 1998- с.128
- 3 Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия. Курс лекций. – М.: ИНФРА- 2003.-416 с.

Аспірант Каширнікова І. О.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, Україна

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ПРІОРИТЕТНІСТЮ УПРАВЛІННЯ

В процесі дослідження було визначено індикатори формування та використання інноваційного потенціалу [1]:

1. Індикатор формування інноваційного потенціалу:

$$IF_i(t) = \frac{\sum_{k=1}^{13} FS_{ki}(t)}{12}, \quad (1)$$

де $IF_i(t)$ - індикатор формування інноваційного потенціалу для і-го підприємства за період t ;

$FS_{ki}(t)$ – стандартизоване значення k -го показника за критеріями формування інноваційного потенціалу для і-го підприємства за період t .

2. Індикатор використання інноваційного потенціалу:

$$IU_i(t) = \frac{\sum_{i=1}^7 FU_{ii}(t)}{7}, \quad (2)$$

де $IU_i(t)$ - індикатор використання інноваційного потенціалу для і-го підприємства за період t ;

$FU_{ii}(t)$ – стандартизоване значення l -го показника за критеріями використання інноваційного потенціалу для і-го підприємства за період t .

Для того, щоб прийняти обґрунтоване управлінське рішення, покликане підвищити рівень формування та використання інноваційного потенціалу необхідно провести його оцінку за обраними критеріями та показниками, що їм відповідають. Необхідно виявити зв'язки, що існують між показниками оцінки, спрямованість та силу їх взаємного впливу на зміну величини цих показників [2].

Для виявлення зв'язку між показниками часто використовують інструментарій кореляційного аналізу. Слід зазначити, що кореляційна залежність виникає тоді, коли одна з величин залежить не тільки від заданої другої, а й від деяких випадкових факторів; або, коли серед умов, від яких залежать обидві величини, є загальні для них обох [3].

На нашу думку, формування та використання інноваційного потенціалу має тісний діалектичний зв'язок. Тобто, поліпшення показників оцінки формування інноваційного потенціалу створює підґрунтя для більш ефективного його використання, в свою чергу покращення показників оцінки використання інноваційного потенціалу сприяє активізації інноваційної діяльності, а отже спонукає підвищення рівня формування інноваційного потенціалу [4].

Послідовність розподілу показників оцінки формування та використання інноваційного потенціалу за пріоритетністю управлінського впливу наведена на рисунку.

25 млн. тонн к 2020 году, в том числе паромный комплекс Курык обеспечит объем перевалки грузов до 4 млн. тонн.

Также, в логистической зоне СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» осуществляется строительство «Сухого порта», который будет обслуживать железнодорожные составы из Китая с узкой колеей и казахстанские железнодорожные составы с широкой колеей. Это позволит привлечь дополнительный объем транзитного грузопотока от общего товарооборота по направлению Китай – ЕС – Китай.

В целом, работа, которая ведется согласно стратегическим и программным документам страны к 2020 году обеспечит вывод казахстанской инфраструктуры на качественно новый уровень, что придаст импульс к увеличению объема грузопотока, в том числе транзитного.

По развитию сети автомагистралей Государственной программой инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015 – 2019 годы и Государственной программой развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы до 2020 года в будущем предусматривается реализация проектов реконструкции участков автомобильных дорог по направлению «Центр-Юг», «Центр-Запад», «Центр-Восток», «Ушарал – Достык» (184 км), «Жетыбай – Жанаозен» (73 км), «Узынагаш – Отар» (98 км) и будут продолжены работы начатые до 2016 года.

Реализуются проекты по строительству ж/д линии Боржакты-Ерсай протяженностью 14 км, которая обеспечит в 2019 году объем перевозок порядка 3,6 млн. тонн груза.

Проект строительства вторых путей на участке Алматы – Шу позволит повысить провозную способность грузов с 25 млн. тонн до 80 млн. тонн. Время следования поездов на данном участке сократится почти в 1,5 раза.

Казахстан имеет собственный терминал в китайском порту Ляньюнган, на побережье Желтого моря, и имеющий выход в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Основной целью строительства терминала в порту Ляньюнган является возможность переработки и перевалки казахстанских экспортных, импортных и транзитных грузов в/из стран Азиатско – Тихоокеанского региона и Канады с предоставлением полного пакета транспортно-логистических услуг. Ожидается увеличение объемов грузов до 250 тысяч ДФЭ с последующим увеличением в 2 раза к 2020 году.

Вместе с тем прорабатывается вопрос строительства внешних терминалов в морских и сухих портах Бандар-Аббас (Иран), Клайпеда (Литва), Мундра (Индия), Москва, Екатеринбург (Россия), Сиань, Чжэнчжоу (Китай). Несомненно строительство собственных терминалов будет способствовать привлечению транзитного грузопотока, увеличению дохода от транзитных перевозок и полной загрузки мощностей транспортно-логистической инфраструктуры Казахстана.

Таким образом, создание эффективной и надежной транспортно-логистической системы с точки зрения макроперспективы глобального производства и

страны, так и за ее пределами. Это обусловлено развитием транспортной инфраструктуры, создания сети транспортно-логистических центров и открытия точек консолидации и обработки грузов за рубежом.

Находясь в центре важных транспортных коридоров Евразийского материка соединяющих Европу и Азию, Казахстан является стратегическим партнером многих государств.

Основным направлением развития транспортно-коммуникационных систем нашей страны является последовательная интеграция в мировую транспортную систему, что предполагает реализацию транспортно-логистического потенциала за счет привлекательности наземных коммуникаций, морского и воздушного пространства для международных перевозок грузов.

С углублением процесса глобализации международных экономических связей на Евразийском материке и ростом грузопотоков между Азией и Европой, актуальным становится возрождение «Великого Шелкового Пути», а именно создание комплексного евразийского трансконтинентального моста.

В целях становления Казахстана главным логистическим хабом в Центральной Азии на сегодняшний день становится важным развитие транспортно-логистической инфраструктуры страны в направлении Восток-Запад.

Одними из «100 конкретных шагов» по реализации пяти институциональных реформ, обозначенных Президентом Республики Казахстан определены дальнейшее развитие Евразийского трансконтинентального коридора и создание международного авиационного, пассажирского и карго хаба, становление «Эйр Астана» крупным перевозчиком, открытие новых авиационных маршрутов до 2018 года из Астаны во все мировые финансовые центры, которые также внесут весомый вклад в развитие транспортно-логистической системы не только Казахстана, но и всей Центральной Азии.

Также, в рамках государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы Жол» на 2015-2019 годы для создания эффективной межрегиональной сети автодорог в сфере автодорожной отрасли предусмотрена реализация 11 автодорожных проектов протяженностью более 7 тыс.км с общей стоимостью 2,4 трлн.тенге.

В настоящее время ведется реализация автодорожных проектов Западная Европа – Западный Китай, Астана – Алматы, Астана – Усть-Каменогорск, Астана – Актобе – Атырау – Актау, Алматы – Усть-Каменогорск, Астана – Петропавловск – гр. РФ. и Уральск-Каменка.

Кроме того, с завершением в текущем году строительства перспективного паромного комплекса в порту Курык откроется возможность организовать морскую транспортировку генеральных и наливных грузов без расходов по перевалке в портах отправления и назначения с диверсификацией маршрутов экспорта нефти и нефтепродуктов казахстанских грузоотправителей.

В результате у Казахстана появится два полноценных морских порта. Общий объем перевалки грузов через порты на Каспийском море составит порядка



Рис. 1 Послідовність розподілу показників оцінки інноваційного потенціалу за пріоритетністю управлінського впливу (примітка: побудовано автором)

На основі проведених розрахунків та аналізу побудованих моделей було встановлено залежність між показниками оцінки формування та використання інноваційного потенціалу, що сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Література:

1. Грабовецький, Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
2. Корнілова І., Шаповалова Л. Сутність інноваційного потенціалу організації та основні підходи до його оцінки / І.Корнілова, Л.Шаповалова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – №99-100. – С. 41-44.
3. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
4. Причепя І.В. Аналіз методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємства / І.В.Причепя // Економіка і регіон. – 2010. – №1. – С. 84 – 89.

К.е.н. Гаватюк Л.С., Гожда Б.О.

студентка Буковинського державного фінансового-економічного університету
м. Чернівці, Україна**УПРАВЛІННЯ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ
ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Управління рухом грошових потоків є одним із основних завдань, для керівників підприємств, які щодня стикаються з прогнозуванням та управлінням грошовими потоками. Вони вирішують як уберегти гроші від інфляції, як забезпечити нормальну поточну діяльність, підтримати репутацію підприємства як надійного фінансового партнера. Але при цьому необхідно уникати надлишкових грошей, їх можна використати для короткострокових вкладень, що призведе до отримання додаткового доходу [1, с.388].

Вагомий внесок у розв'язання проблем управління підприємствами грошовими потоками зробили такі сучасні вітчизняні та зарубіжні економісти, а саме: Біндасова Ю.О. [1], І. Н. Бланк, Гнилосир І.М. [4], Дмитрієв В. В. [2], Кизименко І.Ю. [3], Некрасенко Л.А. [4], Селіверстова Л. С. [5], Чік М.Ю. [6] та ін. Проте, актуальність даної теми полягає у тому, щоб визначити механізм управління та сучасні напрями удосконалення грошових потоків підприємства.

Поняття «грошовий потік підприємства» містить у собі різноманітні види потоків, які обслуговують господарську діяльність, а саме грошовий потік від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності [2].

Щодо управління грошовими потоками, то це такий сегмент фінансової роботи на підприємстві, від якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта. Метою управління коштами є забезпечення збалансованості потоків, що підтримує нормальний рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства [1, с.392].

Отже, механізм управління грошовими потоками підприємства здійснюється з метою досягнення поставлених перед ним цілей, а також збалансованості, унормованості грошових коштів тощо. Такий механізм базується на таких основних принципах, а саме табл. 1.,[2]:

Таблиця 1.

Принципи управління грошовими потоками підприємства

Назва принципу	Характеристика
Інформативної достовірності	– передбачає забезпечення системи управління грошовими потоками підприємства необхідною інформаційною базою, яка містить повну, правдиву та неупереджену інформацію про зміни і рух грошових коштів у результаті різних видів діяльності;

ЛОГИСТИЧЕН

Башимов Серик Аралтаевич

Академия государственного
управления при Президенте Республики Казахстан**РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

По данным исследования Всемирного банка в Индексе эффективности логистики (LPI –TheLogisticsPerformanceIndex) Казахстан в 2014 году занял 88 место, потеряв 2 позиции по сравнению с 2012 годом.

Ранжирование проводится среди 160 стран по ряду индикаторов в сфере торговли, включая эффективность таможенной администрации, качество инфраструктуры и своевременность отгрузки товаров, которые признаются важнейшими для развития стран. Данные для исследования получены в ходе опроса более одной тысячи специалистов по логистике.

Места в первой десятке распределились следующим образом: Германия, Нидерланды, Бельгия, Великобритания, Сингапур, Швеция, Норвегия, Люксембург, США, Япония. Польша располагается на 31-й позиции, Латвия – 36-й, Эстония – 39-й, Литва – 46-й, Украина – 61-й, Российская Федерация – 90-е.

В Казахстане как в стране с высоким уровнем логистических издержек основным фактором, определяющим их величину, зачастую является не расстояние между торговыми партнерами, а надежность цепи поставок.

Согласно исследованию индекса LPI, десятка лучших стран представлена в основном государствами с высоким уровнем доходов. При этом у стран с низкими результатами общая бальная оценка повышается быстрее, чем у стран с высокими показателями. Авторы доклада 2014 г. приходят к выводу, что странам с низкими, средними и высокими доходами необходимы разные стратегии для улучшения показателей эффективности логистики. В странах с низким уровнем доходов самые значительные улучшения показателей, как правило, достигаются за счет совершенствования инфраструктуры и повышения эффективности основных процедур пограничного контроля. Это может подразумевать необходимость реформирования таможенных органов, однако все чаще речь идет об улучшении работы других ведомств, присутствующих на границе, в том числе тех, которые отвечают за санитарный и фитосанитарный контроль.

Казахстан в последние годы прикладывает большие усилия для создания оптимальных условий по налаживанию надежной цепи поставок грузов как внутри

Факторинговая компания может оплатить счет в момент наступления срока платежа или досрочно. В последнем случае она выполняет функции банка, поскольку досрочное предоставление денежных средств клиенту равносильно выдаче ему кредита. Наиболее важной услугой здесь является гарантия платежа клиенту. Эта гарантия охватывает полный объем внутренних и международных операций: факторинговая компания обязана оплатить клиенту все акцептованные счета-фактуры даже в случае неплатежеспособности должников.

Стоимость факторинговых услуг складывается из двух элементов:

1. комиссии (плата за обслуживание в процентах от суммы счета-фактуры);
2. процентов, взимаемых при досрочной оплате представленных документов.

Наиболее оптимальным было бы пользование факторинговыми услугами с «финансированием», так как предприятие ощущает острый недостаток собственных ликвидных средств. Досрочная оплата выполненных предприятием работ позволила бы ускорить оборачиваемость оборотных активов, повысить эффективность основных средств, что может существенно повысить эффективность деятельности предприятия.

Возможность инкассирования дебиторской задолженности, т.е. получения денег по неоплаченным требованиям и счетам-фактурам. Особенно привлекательно для средних предприятий, ибо именно у них проблема временного недостатка ликвидных средств и недополучение прибыли из-за неплатежеспособности должников стоит наиболее остро. Полезность факторинга для предприятия в первичной период его создания и начала производственной деятельности трудно переоценить.

Вместе с тем тормозом является дороговизна кредита, почти полное отсутствие методической базы факторинговых операций, нехватка справочной и научной литературы.

Литература

1. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М: ДИС. МБ – Центр, 1994 г.
2. Мазурова И.И., Романовский М.В. Условия прибыльной работы предприятия. – СПб: Издд. С-П университета экономики и финансов, 1992г.
3. Едронова В.Н, Мунковский Е.А. Учет и анализ финансовых активов – М: Финансы и статистика, 1995 г.

Забезпечення збалансованості	– пов'язана з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними;
Ліквідності	– в процесі управління грошовими потоками полягає у забезпеченні ефективного використання грошових коштів, що сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій;
Ефективності	– реалізація цього принципу може бути досягнута шляхом синхронізації вхідного та вихідного грошових потоків досліджуваного періоду.

Виділяють такі напрями оптимізації грошових потоків [5, с. 21]:

- збалансування грошових потоків за обсягами;
- збалансування грошових потоків у часі;
- максимізація чистого грошового потоку.

Першим кроком в управлінні грошовим потоком виступає – збалансування обсягів дефіцитного і надлишкового грошових коштів, оскільки не відповідність може негативно вплинути на результати господарської діяльності в цілому.

Так, при дефіцитному грошовому потоці знижується ліквідність і рівень платоспроможності підприємства, що, в свою чергу, приводить до зростання простроченої заборгованості підприємства по кредитах банку, постачальникам, персоналу по оплаті праці, збільшенню тривалості фінансового циклу, тому, щоб уникнути негативного стану грошових коштів застосовують принцип ліквідності та ефективності. І кінцевим етапом виступає забезпечення інформативної достовірності про зміни і рух грошових коштів підприємства [3].

Фінансові менеджери, які займаються основними питаннями формування, розподілу, накопичення фінансових ресурсів стикаються з двома основними проблемами, а саме: скільки потрібно інвестувати коштів і в які види активів (основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції тощо). І як отримати необхідні для інвестування грошові кошти.

Хоча на практиці, на нашу думку, крім фінансових суб'єктів, а саме представників сфери фінансів, корпоративного управління, економіки підприємств, яких цікавить більше сам процес управління, а не інформаційні передумови його здійснення, повинні бути задіяні в цій сфері дослідники-бухгалтери [6, с. 135].

Тому основними напрямками вдосконалення управління грошовими потоками є [5, с. 21]:



Рис. Напрями вдосконалення управління грошовими потоками

На нашу думку, із запропонованих напрямків управління більш основними цілями оптимізації грошових потоків підприємства є [4, с. 121]:

- забезпечення збалансування обсягів грошових потоків;
- забезпечення синхронності формування окремих видів грошових потоків у часі та просторі;
- забезпечення умов зростання чистого грошового потоку підприємства.

Отже, грошові потоки відіграють важливу роль для фінансової діяльності підприємства. Вони є основою самофінансування підприємства, а ефективне управління ними дозволяє підприємству забезпечувати свою господарську діяльність за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Тому і не дивно, що в закордонній практиці звіт щодо грошових потоків підприємства вважається одним із найважливіших розділів фінансової інформації.

Література

1. Біндасова Ю.О. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства [Текст] / Ю. О. Біндасова //Научно-технический сборник. – 2014. – №77. – С.388-394.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

1. факторинговая компания (или факторинговый отдел банка – специализированное учреждение, покупающее счета-фактуры у своих клиентов;
2. клиент (поставщик товара, кредитор) – промышленная или торговая фирма заключившая соглашение с факторинговой компанией;
3. предприятие (заемщик) – фирма – покупатель товара.

Взаимоотношение между этими персонажами представлено на рис.3

Факторинговые услуги предоставляются «без финансирования» или с «финансированием».

В первом случае клиент продавший счет-фактуру факторинговой компании, получает от последней сумму счет фактуры при наступлении срока платежа.

Во втором случае клиент может требовать немедленной оплаты счета фактуры вне зависимости от предусмотренного срока платежа за товар. При этом факторинговая компания по сути дела предоставляет кредит своему клиенту т.е. осуществляет финансирование в виде досрочной оплаты поставленных товаров. Другими словами, факторинговая компания возмещает клиенту большую часть суммы, указанной в счете-фактуре. Оставшаяся сумма обязательно возмещается продавцу в момент наступления срока платежа за товар.

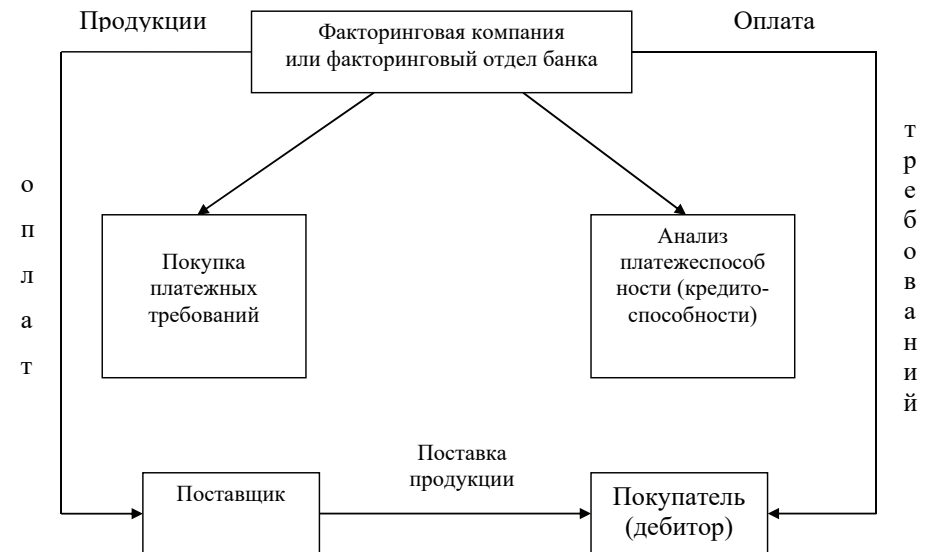


Рис 1. Организация факторинга.

К.э.н., доцент Ахметова А.А.

Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата, Казахстан

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность управления имуществом предприятия зависит от выбора руководством источников финансирования долгосрочных и текущих активов. Ведущим принципом финансирования является самофинансирования, т.е. использование внутренних источников финансирования (собственный капитал), на втором месте стоит использование заемных средств (привлеченный капитал).

В процессе анализа состава и размещения активов предприятия выявляются некоторые негативные моменты, влияющие на финансовое состояние предприятия. Одним, из некоторых, и наиболее важным является нехватка у предприятия собственных финансовых средств. Дефицит собственного капитала сказывается на эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, это становится следствием накопления предприятием больших объемов долгосрочной дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность является одной из ликвидных слияний активов предприятия. Анализ состояния активов предприятия показывает, что долгосрочная дебиторская задолженность заставляет предприятие искать внешние источники финансирования, так как для большого объема работ. Предприятию требуется больше ликвидных средств для обслуживания основных средств, закупки товарно-материальных запасов сырья, введения в эксплуатацию нового оборудования и т.п. предприятие вынуждено было брать краткосрочные кредиты для эффективного продолжения своей деятельности. В свою очередь, для погашения одних кредитов предприятие привлекало другие кредиты, т.к. кредиторская задолженность погашалась в сроки менее 12 месяцев, а дебиторская задолженность ожидалась в срок более 12 месяцев. В следствии чего остро ощущалась потребность предприятия в денежных средствах, что поставила под угрозу финансовую независимость предприятия. Также нехватка собственных финансовых средств сказывается на оборачиваемости оборотных активов.

Для устранения указанных выше проблем можно воспользоваться такой прогрессивной формой расчета между контрактами, как факторинг.

Слова factor в переводе с английского языка означает маклер, посредник. С экономической точки зрения, факторинг относится к посредническим операциям. Факторинг можно определить как деятельность специализированного учреждения (факторинговой компании или факторингового отдела банка) по взысканию денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой компании) и управлению его долговыми требованиями.

2. Дмитриев В. В. Формування механізму управління грошовими потоками підприємства / В. В. Дмитриев // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – № 4.

3. Кизименко І.Ю Шляхи удосконалення організації грошовий потоків на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42204>

4. Некрасенко Л.А., Гнилосир І.М. Напрями удосконалення управління грошовими потоками суб'єктів господарювання / Л.А. Некрасенко, І.М. Гнилосир // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3. – С. 118 – 122.

5. Селіверстова Л. С. Управління грошовими потоками підприємства / Л. С. Селіверстова // Журнал «Економіка та держава» – наукове фахове видання України з питань економіки. – 2015. – №9. С. 20-22

6. Чік М.Ю. Підходи до управління грошовими потоками та їх облікова інтерпретація / М.Ю. Чік // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – № 1 (45). Т.2. – С. 134-139

Магістрант Беляков Д.С.

ФГБОУВО «Керченский государственный морской технологический университет»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ

Введение: Целесообразная организация системы управления затратами на современном промышленном предприятии позволяет комплексно и оперативно управлять издержками и прибыльностью организации и в конечном итоге повышает эффективность ее деятельности. Система управления затратами строится на процессном способе отражения систем и вписывается в современное законодательство, регулирующее эту сферу деятельности. Решающую роль в системе управления затратами предприятия играет социально-экономическая деятельность людей, которая тесно связана с производством.

Целью исследования является выявление современных проблем системы управления производственными затратами.

Объектом исследования являются производственные затраты.

Предметом исследования является исследование производственных затрат.

Для изучения проблемы необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть современные проблемы системы управления производственными затратами;

- разработать систему оптимизации производственных затрат.

Основная часть: Затраты – размер ресурсов (для упрощения измеренных в денежной форме), использованных в процессе хозяйственной деятельности за

определённый временной промежуток. Или простым языком: затраты – это стоимостная оценка ресурсов [3, с. 48].

Производственные затраты – производственное потребление ресурсов, совокупность которых составляет производственную себестоимость продукции (работ, услуг).

Производственные затраты состоят из трех элементов: 1. Прямые материальные затраты; 2. Прямые затраты на оплату труда; 3. Общепроизводственные расходы. Производственные затраты оцеществлены в запасах материалов, в объемах незавершенного производства и остатках готовой продукции [2, с.73].

Учитывая накопленный зарубежный и российский опыт управления затратами, можно выделить основные проблемы, связанные с совершенствованием данной системы управления. Первая проблема связана непосредственно с многообразием различных видов расходов, поэтому требуется дополнительное изучение их классификационных особенностей для дальнейшего обобщения, с целью оптимизации постановки управленческого учета. Вторая проблема заключается непосредственно в изменениях состава самих затрат, т.е. ее можно охарактеризовать понятием «динамика затрат». Следующая проблема до сих пор остается не до конца решенной, т.к. заключается в сложности, а порой даже в невозможности точного измерения состава затрат, что оказывает существенное влияние и на трудности осуществления учетных операций. Но, и последняя проблема, которая имеет место в системе управления затратами, определяется неоднозначным влиянием затрат на финансовый результат экономического субъекта в целом. В связи с этим управление затратами требует дополнительных исследований и разработок, направленных на преодоление выше обозначенных проблем.

К основным источникам снижения производственных затрат относятся:

- 1)Снижение расхода сырья, материалов, топлива, энергии;
- 2)Уменьшение размера амортизационных отчислений;
- 3)Анализ возможностей передачи на аутсорсинг дорогостоящих процессов;
- 4)Оптимизация технологических процессов;
- 5)Сокращение издержек на оплату труда.

Выводы: Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что проблемы снижения производственных затрат на предприятии, поиска путей их решения являются сложными вопросами современной экономики предприятия. Самым главным путем снижения издержек на предприятии является, прежде всего, составление плана мероприятий, направленных на управление затратами. Ведь, если мы будем четко знать на что мы тратим, мы сможем лучше контролировать издержки предприятия. Подходы к организации системы управления затратами предполагают полный комплекс работ во всех сферах – от производства конкретных видов продукции, оказания услуг, технологий и привлекаемых ресурсов, процессов и организационной структуры предприятия до финансово-экономических показателей предприятия в целом.

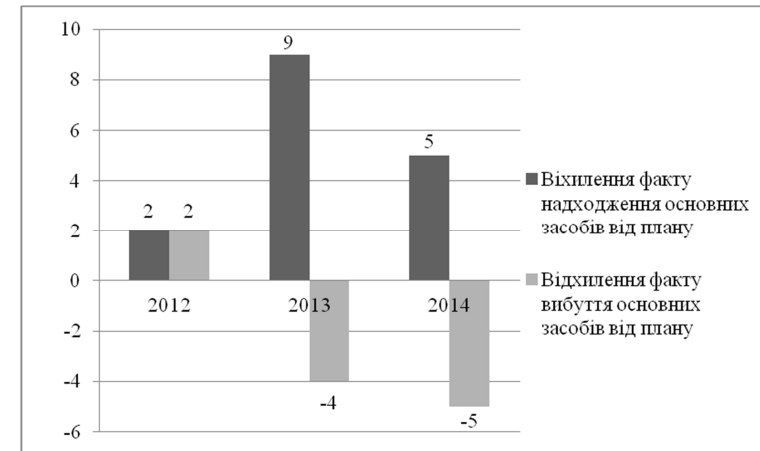


Рис. 1 Відхилення фактичного надходження і вибуття основних засобів від планового на ДП «Черкаський консервний комбінат» за 2012-2014 роки

Отже, планування руху основних засобів відіграє важливу роль на будь-якому підприємстві, оскільки за рахунок нього оцінюється потреба в придбанні нових основних засобів та визначаються основні засоби які в майбутньому будуть виведені з виробництва. В результаті аналізу руху основних засобів на ДП «Черкаський консервний комбінат» за 2012-2014 роки видно, що в 2012 році план вибуття основних засобів було виконано на 200%, в 2013 році план надходження основних засобів було виконано на 145%, а план вибуття основних засобів було виконано на 20%, в 2014 році план надходження основних засобів було виконано на 117,9%, а план вибуття основних засобів було виконано на 82,8%. Аналіз планування руху основних засобів показав, що в основному надходило більше основних засобів на підприємство, ніж було заплановано, а вибувало менше основних засобів з підприємство, ніж було заплановано, що є позитивним явищем.

Література

1. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
2. Фінансова звітність ДП «Черкаський консервний комбінат»

Таблица 1.

**Виконання плану надходження, вибуття основних засобів
ДП «Черкаський консервний комбінат» за 2012-2014 роки, тис. грн.**

Показники	2012			2013			2014		
	План	Факт	Відхилення (+/-)	План	Факт	Відхилення (+/-)	План	Факт	Відхилення (+/-)
Надходження основних засобів	-	2,0	2,0	20,0	29,0	9,0	28,0	33,0	5,0
Вибуття основних засобів	2,0	4,0	2,0	5,0	1,0	-4,0	29,0	24,0	-5,0

Виходячи з даних таблиці 2.5 можна зробити висновок, що в 2012 році на ДП «Черкаський консервний комбінат» не планувалося надходження основних засобів, натомість протягом року надійшли основні засоби вартістю 2 тис. грн., які були придбані за рахунок цільового фінансування. Стосовно вибуття основних засобів, то в 2012 році планувалося, що протягом року буде виведено з експлуатації основні засоби вартістю 2 тис. грн., натомість було виведено основні засоби вартістю 4 тис. грн. внаслідок зносу. В 2013 році на ДП «Черкаський консервний комбінат» планувалося, що протягом року буде придбано основні засоби вартістю 20 тис. грн., натомість протягом року надійшли основні засоби вартістю 29 тис. грн., які були придбані за рахунок цільового фінансування. Стосовно вибуття основних засобів, то в 2013 році планувалося, що протягом року буде виведено з експлуатації основні засоби вартістю 5 тис. грн., натомість було виведено основні засоби вартістю 1 тис. грн. внаслідок зносу. В 2014 році на ДП «Черкаський консервний комбінат» планувалося, що протягом року буде придбано основні засоби вартістю 28 тис. грн., натомість протягом року надійшли основні засоби вартістю 33 тис. грн., які були придбані за рахунок цільового фінансування. Стосовно вибуття основних засобів, то в 2014 році планувалося, що протягом року буде виведено з експлуатації основні засоби вартістю 29 тис. грн., натомість було виведено основні засоби вартістю 24 тис. грн., з яких основні засоби вартістю 19 тис. грн. були виведені внаслідок зносу. На основі даних таблиці 1 можна простежити відхилення фактичного надходження і вибуття основних засобів від планового за 2012-2014 роки. Відхилення зображене на рисунку 1.

З рис. 1 можна зробити висновок, що в 2012 році відхилення фактичного надходження основних засобів від планового становить 2 тис. грн., відхилення фактичного вибуття основних засобів від планового становить 2 тис. грн. В 2013 році відхилення фактичного надходження основних засобів від планового становить 9 тис. грн., а відхилення фактичного вибуття основних засобів від планового становить -4 тис. грн. В 2014 році відхилення фактичного надходження основних засобів від планового становить 5 тис. грн., а відхилення фактичного вибуття основних засобів від планового становить -5 тис. грн.

Литература

- 1.Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат // Бухгалтерский учет. – 2008. – №5. – С.56-59.
- 2.Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 352 с.: ил.
- 3.Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами хозяйственной деятельности. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 175 с.
- 4.Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 400 с.: ил.

Kanatkyzy A. , Jakysheva U.K

Al – Farabi Kazakh National University

INFLATION IN OUR COUNTRY AND MEASURES TO ELIMINATE

A variety of complex and difficult economic situation in the country socio-economic phenomenon of inflation. The problem of inflation has an important place in economic science, and its indicators and socio – economic impacts play a role in the assessment of economic security of the country and the world economy capital. The relevance of the development of inflation in the modern world mseleni cases these entities are the root causes and the impact in the financial statements is the determination and its features.

«Inflation» is a term (from the Latin word – cebo, swelling) at the treatment of money appeared in the middle of the XIX century .

Traditionally, the most common definition of inflation – the overflow of the circulation the mass of paper money compared with the needs of trade more lie, their impairment and as a result – growth of prices for goods and personnel, a drastic decrease of money on the acquisition date.

In States with transition economy and growth of inflation processes tempmin changes. These changes in inflation, in the most difficult and unmanageable properties.

Out, so that in his message, the President of the Republic of Kazakhstan: «Monetary policy's main objective is to ensure the containment of inflation. The national Bank and the government share the responsibility for achieving this goal. For this purpose they are vested with all necessary powers and tools».

Prices for food goods for the previous month by 1.8%, non – food products- by 0.9%, paid services – by 1.2%.

	2016 year January		
	2015 year December	2015 year January	2010 year December
Goods and services	1,3	14,4	47,4
Food products	1,8	11,6	44,8
Non-food items	0,9	23,8	50,1
Paid services	1,2	8,6	47,5

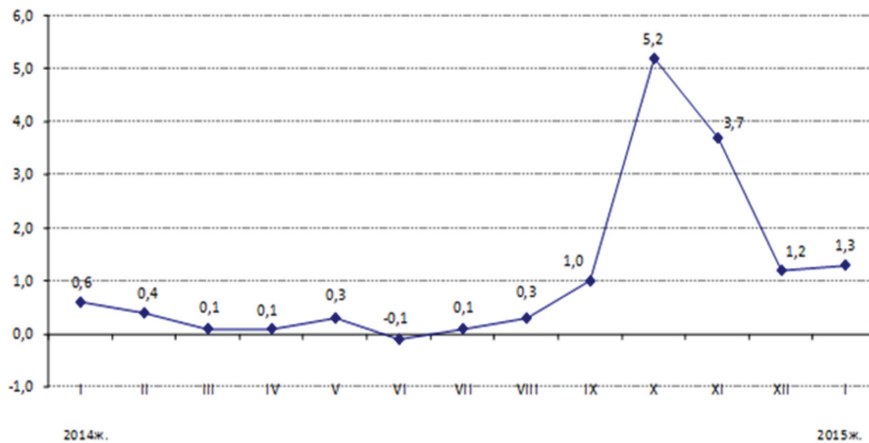
The growth of prices for vegetables last month, newly collected by 8.2%, eggs – by 4.3%, again the collected fruits – by 3.7%, for bread, for sugar – by 3.2%, potato, black tea – by 2.8%, for nuts and dried fruits by 2.6%, cottage cheese – by 2.2%, cereals, sunflower oil – by 2.1%, cheese rennet – by 2%, poultry by 1.9%, vegetable-butter – by 1.8%, canned milk – by 1.7%, pasta – by 1.3%, confectionery products – by 1.2%, bread and products made from flour – by 1.1%.

The growth of prices for pharmaceutical products by 4% appliances – 2%, textiles, glass and ceramic products – 1.9%, other products and subjects carrying the necessary products in a way – at 1.5%, detergents and cleaning products, automobiles – 1.2%, goods of personal use – 1%, clothing and footwear – by 0.7%.

Fares on long distance rail transport-by 4.9%, services of preschool education – by 3.2%, the cost of travel by bus in the city's message on internal – 1.8%, on health services – by 1.4%. Legal services, insurance of personal vehicles, to pay 7%.

Housing and communal services tariffs for gas transported through the distribution networks in the area of 3.4%, cold water – by 2.5%, Sewerage – by 2.2%, electricity – by 1.3%, Central heating-1.1%.

The change in the price of consumer goods and services



Масло сладковершкове	68962,05	235189	275277
Сир кисломолочний	299480,5	611131	598373
Сиркова маса	879,610	55516	88387
Сироватка	54549	243294	382105
Всього	2974401,86	3973861	8595109

Із таблиці 2 видно, що обсяги виробництва продукції ТОВ «Маслозавод «Заріг» з кожним роком збільшуються. У 2013 році найбільшою була питома вага такої продукції: молоко – 1256397, сметана – 622992,7, кефір – 615363. У 2014 році найбільшою була питома вага такої продукції: сметана – 1152033, кефір – 939260, сир кисломолочний – 611131, а у 2015 році: молоко – 3907384 та сметана – 1632332.

Можна зробити висновок, що з кожним роком обсяг виробництва продукції підприємства зростає. Це свідчить про конкурентоспроможність на ринку ТОВ «Маслозавод «Заріг» та злагодженість роботи всіх відділів підприємства.

Література

1. Воронкова В.Г. Планування та прогнозування в умовах ринку – К: «Професіонал», 2006. – 608 с.
2. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. – Навч. посібник. Київ: «Каравела», 2003. – 432 с.

Мехеда Н.Г., Калини С. П

Черкаський національний університет ім. Б.Хмельницького

ПЛАНУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Планування руху основних засобів є процесом прийняття управлінських рішень відносно визначення потреби в надходженні основних засобів, а також того, які основні засоби та в якій кількості будуть виведені з виробництва внаслідок фізичного чи морального зносу [1].

На прикладі ДП «Черкаський консервний комбінат» проаналізуємо виконання плану надходження і вибуття основних засобів за 2012-2014 рр. на основі даних, що наведені в табл. 1 «Виконання плану надходження, вибуття основних засобів ДП «Черкаський консервний комбінат» за 2012-2014 роки».

Таблица 1.

**Виконання плану по виробництву продукції ТОВ «Маслозавод «Заріг»
за 2013-2015 роки**

Продукція	Відсоток виконання плану, %		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Кефір 2,5 % жиру	98,93	101,13	100,52
Кефір нежирний	100,30	108,06	100,24
Молоко пастеризоване 2,5 % жиру	101,16	100,51	100,06
Молоко пастеризоване 3,2 % жиру	97,99	99,18	100,16
Молоко пряжене 3,2 % жиру	95,17	99,84	100,62
Сметана 15 % жиру	98,11	105,20	100,20
Сметана 20 % жиру	100,02	103,55	109,01
Ряжанка 3,2 % жиру	105,45	103,92	100,05
Сир кисломолочний 10 % жиру	99,15	103,57	100,55
Сир кисломолочний нежирний	100,09	101,67	101,60
Сиркова маса 8 % з ароматом ванілі	102,38	109,92	110,86
Сиркова маса 8 % з родзинками	95,65	103,15	101,87
Масло солодковершкове Селянське 72,5 % жиру	100,60	99,32	99,95
Масло солодковершкове Екстра 82,5 % жиру	-	104,16	99,55
Сироватка пастеризована	100,28	99,44	100,36
Йогурт 2,8 % жиру «полуниця-суниця»	-	101,55	101,13
Йогурт 2,8 % жиру «абрикос-персик»	-	100,49	102,63
Середньорічний % виконання плану	99,54	102,62	101,72

Із таблиці 1 видно, що план по виробництву продукції було недовиконано у 2013 році. Недовиконання плану для підприємства обертається зменшенням виручки, прибутку. Крім того, в умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що спричинить за собою спад виробництва, однак, як бачимо, у наступних роках підприємство навіть перевиконало план.

Перевиконання плану має негативні наслідки, однак у даному випадку перевиконання плану у 2014 році становить 2,62 %, а у 2015 році – 1,72, це незначне відхилення від плану, а тому негативні наслідки відсутні.

У таблиці 2 показано обсяг виробництва продукції за 3 роки в натуральних одиницях.

Таблица 2.

**Обсяг виробництва продукції ТОВ «Маслозавод «Заріг»
по асортиментним групам у натуральних одиницях**

Продукція	Роки		
	2013	2014	2015
Йогурт 2,8% жиру	-	249769	379789
Сметана	622992,7	1152033	1632332
Кефір	615363	939260	1098773
Ряжанка	55778	189892	232689
Молоко	1256397	2 97777	3907384

The consumer price index characterizing inflation, shows the change in prices for goods and services purchased by households for personal consumption. Goods and services 510 includes position. Prices on selective network of trading enterprises and sphere of services of various forms of ownership in all regional centers, capital and to a certain circle of cities and district centers. Used for aggregation system of weights in terms of their costs is calculated on the basis of household surveys for the prior year.

From January 2016 the CPI the share of food products is 36.7%, non-food items at 31.4%, paid services – by 31.9%.

There are two types of inflation – demand and cost increases due to growth. In everyday life it is very difficult to distinguish between these two types. For example, health care costs grew rapidly, consumption has increased aggregate in the back, this causes inflation of demand. In the case of goods, the demand for resources increases, some firms in the materials, resources, fuel, consumption increased was observed. Penalties, which at that time will be forced to raise prices on goods. Inflation of demand due to rising production costs. But many firms believe that inflation in the consumption of it. This is something that is difficult to discern which of the two types. Demand inflation occurs when aggregate costs. Consumption automatically, and inflation itself will not. While reducing internal turnover of the products will decrease and the volume of supply in fact. This will prevent increased costs.

In the description of the anti-inflationary policy, we can distinguish two methods. The method is carried out in the framework of the first active fiscal policy – government spending, driven by demand and taxes for impact. To reduce government spending in terms of inflation, taxes shall. The result is reduced demand and lower inflation. However, the growth of production clients, can direct to increased unemployment. The cost of braking of inflation and for the society it will be. With the downturn in the demand budgetary policy will focus on the extension. If demand is insufficient, then the costs will increase the state's investment program is being run, lower taxes. Reduces primarily with low-income tax subjects in the market.

The classical economists of the direction of second new techniques. They are in first place in the monetary regulation method puts. This method helps itemld indirectly on the state of the economy. This is for gsed policy of the Central Bank directly to the government. The loan and interest, the Central Bank alters the volume of money in circulation (in percent) of the agreement regulates, as well as the economy as a whole.

The effects of inflation, as well as all social groups, economic sectors will be affected on almatinian. The analysis of the different solutions currently, many economists and economists. But many his opinion of qualified economists, monetary policy.

Unfolding inflation, increasing economic and social contradictions, the state will begin to apply measures to eliminate trasandina asinder berette money circulation and inflation .

Inflation, a complex of measures on liquidation of the company on the actions of the production – economic, legal, institutional and moral spheres of their action in different parties, but includes lexuss basic production – economic sphere.

The achievement of macroeconomic and fiscal policy, methods of use of the money for the elimination of inflation demand will be significantly ordinary.

Inflation against policy – a set of measures for state regulation of the economy, directed on struggle against inflation. Policies such policies on aggregate demand and incomes policies in a way that are installed on the two main.

Deglacial, policy, reduce costs, raise interest rates for the loan, strengthening the tax burden, restriction of the money supply by the monetary regulation through the mechanism of demand and tax money. This policy constrains the growth of the economy.

The policy of income – wages, in whole or Mata and their costs by establishing limits on their growth requires a parallel control. Its implementation can cause social friction.

Anti-inflationary fiscal policy of increasing taxes, reducing government spending and reducing the budget deficit of the state on that basis.

In terms of inflation, fiscal policy in two interrelated but conflicting objectives that need to be addressed:

bursten, to eliminate the deficit in the state budget, its revenues and increase the level of changesthe achievement; secondly, upstream in the economy – in the sphere of production, exchange and economic revitalization.

Anti-inflationary tax policy indirect taxation to reduce . The inflationary nature of indirect taxes, since they increase prices, reduce srandy. Taxes above action is pressure on production, the second aspect that limits the performance. Thirdly, a significant tax burden, generally a lot of taxes the tax system action contact, this leads to saltarina tax.

Therefore, when the inflation will not entail tax system with an emphasis on consumption, the burden of taxation on the basis of a simple and reliable geeu will be better. These requirements are largely consistent with the classification depending on the value of the property and rates income tax property tax high degree.

In any case, national development programmes, reduce costs, most of the action is not worthy of projects in various fast recoil, refusal, called events.

The second type of inflation, including as a result of cost (inflation) producers arising from inflation, to eliminate nely more difficult to solve:

1) wage increase;

2) decline in productivity for legal reasons related to a violation of the nature of the economic mechanism;

3) the owners of raw materials and energy resources, inflation casolari, they are depending on the prices of the products of primary production.

Troubleshoot issues related to production costs, requires solving several complex blocks the interaction between inflation.

The first set of problems as inflation, recession, the elimination of the Central link of the entire system of economic stabilization. He, in turn, depends on the interaction of the following subject problems.

въдновлена реализация основних засобів, в результаті якої була отримана виручка в розмірі 963 667 грн. В 2013 році в порівнянні з 2012 роком виручка ТОВ АПК «Маїс» від реалізації інших товарів збільшилася з 108 406 грн. до 161 493 грн. та збільшилася з 161 493 грн. до 221 489 грн. в 2013-2014 роках.

Для підвищення прибутку ТОВ АПК «Маїс» існують такі шляхи: застосування інновацій та винаходів; інвестування; пристосування виробничого процесу до кон'юнктури ринку; грамотна побудова договірних відносин з партнерами; поліпшення ціноутворення; зниження собівартості; зменшення частки малорентабельної продукції.

Література:

1. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов., станом на 2 січня 2016 р. – К.: Паливода А.В.,– 208 с.

2. Гетьман О.О. Економіка підприємства: Навч. посібник. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

3. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник. / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погрішук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.

4. Дзюбик С.Д. Основи економічної теорії: Навч. посіб. / С.Д. Дзюбик, О.С. Ривак. – К. : Знання, 2014. – 423 с.

5. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

Мехеда Н.Г, Горбань І. О.

*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

У ринкових умовах господарювання розробка плану виробництва продукції є центральним завданням комплексного планування розвитку підприємства. Від належної організації планування залежить положення підприємства на ринку.

Дослідженням планування виробництва продукції на підприємстві займалися такі вчені: Воронкова В.Г., Батенко Л. П., Шигимага А. Ф., Тарасюк Г.М. та інші.

Планування продукції визначає необхідний обсяг виробництва продукції в плановому періоді, який відповідає номенклатурою, асортиментом і якістю вигодам плану продажів. В основу планування продукції покладена система показників, що включає натуральні та вартісні показники[1,358]. Нижче показано співвідношення між плановими та фактичними показниками підприємства ТОВ «Маслозавод «Заріг» у вартісному вираженні.

Таблиця 1.2.

Динаміка зміни виручки ТОВ АПК «Маїс» за 2012-2014 роки

№ п/п	Вид продукції	2012 рік (грн.)	2013 рік (грн.)	Абсолютне відхилення 2013-2012 р.р. (грн.)	2014 рік (грн.)	Абсолютне відхилення 2014-2013 р.р. (грн.)
1	Гібридне насіння	78 094 511	73 992 762	-4 101 749	99 047 369	25 054 607
2	Реалізація зернової продукції	3 578 013	3 873 984	295 971	4 525 480	651 496
3	Зернові відходи:	884 549	629 847	-254 702	911 352	281 505
4	Картопля:	39 238	44 690	5 452	47 551	2 861
5	Продукція садівництва	12 932 513	6 396 032	-6 536 481	11 951 153	5 555 121
6	Дохід від надання с/г послуг	6 331 749	2 481 434	-3 850 315	20 655 722	18 174 288
7	Складські послуги:	6 754 124	56 413 858	49 659 734	106 618 778	50 204 920
8	Незавершене виробництво:	–	–	–	8 045 241	8 045 241
9	ПММ	–	–	–	1 568 451	1 568 451
10	Реалізація основних засобів	–	–	–	963 667	963 667
11	Реалізація інших товарів:	108 406	161 493	53 087	221 489	59 996
	Виручка:	108 723 101	143 994 099	35 270 998	254 556 252	110 562 153

З даних, що наведені у таблиці 1.2., можна зробити висновок, що виручка ТОВ АПК «Маїс» від реалізації зернових відходів за 2012-2013 роки зменшилася з 884 549 грн. до 629 847 грн., а в 2013-2014 роках зросла з 629 847 грн. до 911 352 грн. За 2012-2013 роки виручка ТОВ АПК «Маїс» від реалізації картоплі зросла з 39 238 грн. до 44 690 грн. та зросла з 44 690 грн. до 47 551 грн. в 2013-2014 роках. Виручка ТОВ АПК «Маїс» від реалізації продукції садівництва за 2012-2013 роки зменшилася з 12 932 513 грн. до 6 396 032 грн. та зросла з 6 396 032 грн. до 11 951 153 грн. за 2013-2014 роки. Виручка ТОВ АПК «Маїс» від надання сільськогосподарських послуг в 2012-2013 роках зменшилася з 6 331 749 грн. до 2 481 434 грн., а в 2013-2014 роках збільшилася з 2 481 434 грн. до 20 655 722 грн. В 2012-2013 роках виручка ТОВ АПК «Маїс» від надання складських послуг збільшилася з 6 754 124 грн. до 56 413 858 грн. і збільшилася з 56 413 858 грн. до 106 618 778 грн. в 2013-2014 роках. В 2014 році відновилася діяльність, пов'язана з незавершеним виробництвом, в результаті якої була отримана виручка 8 045 241 грн., також була відновлена діяльність пов'язана з паливно-мастильними матеріалами, яка збільшила загальну суму виручки ТОВ АПК «Маїс» на 1 568 451 грн. В 2014 році була

First, Italian German productivity, motivation, incentives, strengthening effective solutions to staffing issues included in its results, the recovery of manufacturing employment as a priority. This is achieved through the development of the private industrial sector, which is a direct connection between hard work and its results.

Trading – intermediary sphere divided ensuring the priority of the production sector than is necessary. Discount the tax system, promoting development of the production sector, on loans associated with the loan at reduced interest rates and without hindrance, reproduction, economic standards, acceptable for development, the funds pay, deductions and the establishment.with. C. this can be achieved, if necessary, by supporting priority activities of the manufacturing sector was financed directly .

A necessary element in the system of measures to overcome inflation, the market competition mechanism and the mechanism of economic responsibility of economic entities of all ownership forms is a creation; these mechanisms of action is the following scheme: reducing costs – lower prices – increased net income due to the growth of production – increase of supply– satisfaction cranny.

The establishment of a mechanism of competition and antitrust law with activities, development of various forms of ownership, economic and financial activity related to the equality of their law.

The most fundamental means of influence on inflation is the statement on monitoring in the framework of state regulation of the economy, prices, wages. The policy choices of short-term regulation of wages and prices are determined in programs widely and the scale of inflation, rate of production, the needs of social protection of the population, depending on oarade transformed. Within the basic technological raw materials, fuel, other value of price regulation in primary production .Is put in a basis of the whole pyramid of product prices, the cost of technological strings of them.

Regulation of wages of primary (achieved) level of labour productivity due to increase in fact is strictly, as the growth rates of nominal wages growth of productivity equal in nature not inflationary.

Measures to reduce inflation, improve balance of payments, reflecting its foreign economic activity from the structure . This is, primarily, goods and services, i.e. export and import transactions associated with the movement that you can achieve tence on current operations.

The reduction of the current account deficit overall due to the replacement of imported goods and services domestic goods and services randy internal and external demand, greater flexibility in production due to export than achievements. This is a realistic policy of establishing the exchange rate on the inflation-rational combination of trade and exchange restrictions and breakthrough cases in the period of liberalization of foreign economic relations by reducing inflation reaches through.

Currently great importance to inflation targeting inflation and anti-inflation policy as one of the measures to improve the management.

Thus, the effects of the entire world theory and practice of accumulated arsenals if inflation Icrun only fight with him, and also to the conditions of Kazakhstan with its digilander always possible to achieve.

Literature:

1. Bimendieva L.A., «Economic growth as a result of the functioning of the national economy» // the Bulletin magazine №6, 2004
2. Junisov B., Mambetov U., Bayzhomartov U., «Basics of market economy» Almaty «Economy»
3. Makysh S.B., «Monetary circulation and credit», Almaty 2000

Deyanira Iskakova

Master student, Shakarim State University of Semey, Kazakhstan

**GOVERNMENT SUPPORT SMES
IN KAZAKHSTAN IN FRAME OF EAEU**

Small and middle size enterprises (SMEs) is a basis of a stable civil society and from SMEs depends how well Kazakhstani economic will be. SMEs not only carry out a huge social role of maintaining the economic activity of many people, but also it provides significant tax revenues to budget of country. In the current difficult situation SMEs can act as a stabilizer of our economy, and therefore should be highly supported by government. Today, while price of oil extremely low and as consequence our country falls serious difficulties, domestic business more than ever should increase production capacity and thereby increase exports rate. That is mean improve the quality of goods and to be competitive in terms of world trade. The main aim should be profitable participation in the WTO and EAEU, and to think about export-oriented production. For this aim Kazakhstan have indisputable priority is geo-economic location of the country, due our location in the junction of trade ways from Europe to Asia, we have a great benefits from trade between this markets and unique access to both regions.

Accelerating changes of the global business environment and internal changes, local business should upgrade ther business, and take all possible benefits from EAEU integration. Integration processes are expected to produce stability and positive effects on economic growth as well as labor, manufacturing, service and finance. For example, Arūnas Dulkys states, about more than twenty years of the EU existence shows that integration does not happen spontaneously merely driven by market forces: from time to time the need appears for new treaties and arrangements to stimulate the process, for programme actions and legal preconditions. Today economics of each country are changing, they try integrate to each other, to create the union where there would be free trade area.

Дослідження прибутку як економічної категорії здійснювалося такими провідними вченими як: А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Ю.Л. Субботович, В.М. Гриньова, І.Н. Герчікова, Г.Г. Кірейцев та І.А. Бланк.

На прикладі ТОВ АПК «Маїс», яке займається наданням послуг у рослинництві та переробкою сільськогосподарської продукції; розглянуто основні види прибутку, дані про які наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1.

Динаміка зміни видів прибутку ТОВ АПК «Маїс» за 2012-2014 роки

Категорія	2012 р. (млн. грн.)	2013 р. (млн. грн.)	Абсолютне відхилення 2013-2012 р.р. (млн. грн.)	2014 р. (млн. грн.)	Абсолютне відхилення 2014-2013 р.р. (млн. грн.)
Валовий прибуток	8,359	41,789	33,430	82,553	40,764
Прибуток від операційної діяльності	24,384	81,985	57,601	57,831	-24,154
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	15,065	66,046	50,981	49,971	-16,075
Чистий прибуток	15,065	66,046	50,981	39,368	-26,678

З даних, що наведені у таблиці 1.1., можна зробити висновок про збільшення валового прибутку ТОВ АПК «Маїс» за період 2012-2014 років з 8,359 млн. грн. до 82,553 млн. грн. Відбулося зростання інших видів прибутку за 2012-2013 роки та їх зменшення в 2014 році:

- збільшення прибутку ТОВ АПК «Маїс» від операційної діяльності з 24,384 млн. грн. до 81,985 млн. грн. у 2012-2013 роках, та його зменшення до 57,831 млн. грн. у 2014 році;
- збільшення прибутку ТОВ АПК «Маїс» від звичайної діяльності з 15,065 млн. грн. до 66,046 млн. грн. в 2012-2013 роках, та його зменшення до 49,971 млн. грн. у 2014 році;
- збільшення чистого прибутку ТОВ АПК «Маїс» з 15,065 млн. грн. до 66,046 млн. грн. в 2012-2013 роках, та його зменшення до 39,368 млн. грн. у 2014 році.

Протягом дослідження було виявлено, що найбільший вплив на формування всіх видів прибутку ТОВ АПК «Маїс» має дохід (виручка) від реалізації продукції, динаміки зміни якої представлена у таблиці 1.2.:

2. Ермолаев Е.Е., Силка Д.Н. Тенденции развития промышленного строительства в современных условиях // Интернет-журнал Науковедение. 2013. № 2 (15). С. 18.
3. Ермолаев Е.Е., Силка Д.Н. Методологические аспекты новой модели развития строительного комплекса // Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 1 (20). С. 34.
4. Курбанов А., Плотноков В. Аутсорсинг: история, методология, практика: Монография. – М.: НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 112 с.
5. Молчанова Н. А., Оценка Экономической эффективности проекта ОЦО// Управленческий учет и финансы. 2015. № 3, с. 180 – 189
6. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» <http://raexpert.ru/ratings/outsourcing/2014/>
7. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» <http://raexpert.ru/ratings/outsourcing/2013/>
8. Силка Д.Н. О приоритете развития строительного комплекса в современных условиях // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9 (50). С. 788-790.
9. Соколов В.В., Яськова Н.Ю. Совершенствование механизма размещения государственного строительного заказа в федеральной контрактной системе // Научное обозрение. 2012. № 6. С. 605-609.
10. Яськова Н.Ю. Развитие концептуальных положений управления процессами инвестиционной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 11 (70). С. 278-280.
11. Яськова Н.Ю. Инновационные метаморфозы инвестиционных циклов // Экономика строительства. 2013. № 3 (21). С. 49-59.
12. Яськова Н.Ю., Силка Д.Н. Управление деловой активностью в условиях многоукладности сферы строительства. Монография / 2013.
13. Silka D.N. On priority measures for creating the basis for the development of the russian economy // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 7s. С. 310-313.
14. Silka D.N. Mechanisms to actuate growth drivers in conditions of stagnation of russian economy // World Applied Sciences Journal. 2014. Т. 31. № 1. С. 148-150.

Мехеда Н.Г., Заточня А.В.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ І ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток є не тільки джерелом забезпечення внутрішніх потреб підприємств, але й набуває усе більшого значення у формуванні бюджетів, позабюджетних ресурсів та благодійних фондів.

International trader theory clearly shows the economic benefits of open economies, and these benefits are more readily available as improvements in transport, make the movement of goods cheaper and thereby reduce the friction of distance. The role of the Republic of Kazakhstan in the EAEU is huge. Economic integration in the EAUE has only economic roots it was long process first stage of which were creating customs union between Russian, Kazakhstan, Belarus in 2010. Since January 1st, 2015 EAEU operates which means free movement of goods and services, capitals and workforce. The main objectives of this Union are: creation of a single customs territory within the borders of the united country; the introduction of the regime, not allowing tariff and non-tariff restrictions in mutual trade, except as otherwise provided by special regulations; the total abolition of customs controls at the internal borders of the participating countries; use similar mechanisms to regulate the economy and trade, based on universal market principles of management and on harmonized economic legislation; functioning of the single EAEU authorities.

According to Molle, the economic logic of market integration is mainly based on welfare economics. Indeed, the free exchange of goods promises a positive effect on the prosperity of all concerned. It permits consumers to choose the cheapest good, generally widens the choice, and creates the conditions for further gain through economies of scale. Free movement of production factors permits optimum allocation of labor and capital. Sometimes certain production factors are missing from a place where otherwise production would be most economical. To overcome this problem, entrepreneurs are apt to shift their capital from place of low return to those which give more promising results. The same is true of labor: employees will migrate to regions where their labor is more needed and therefore possibilities which in turn permit new, more modern or more efficient uses of production factors (new form of credit, new occupations and so on).

Open internal borders also stimulate the improvement of the competitiveness of human resources. Improvement of business competitiveness, increasing trade with third countries, opening a new and joint ventures, increasing investment will lead for economic growth. The common market will stimulate Kazakhstan to develop its own industry, thereby reducing dependence on natural resources and modernize the economy.

On the other hand, vitally important issue for our government is protection own producers and the domestic market. It is not about to somehow protect all sectors of our economy, as in the context of trade liberalization under WTO rules, number of our industries and enterprises with low competitiveness of their products, have a risk to stop their existence, or will be redeveloped. In the context of trade liberalization under WTO rules a number of our industries and enterprises with low competitiveness of their products, or cease to exist, or will be redeveloped. Although this is not way of pure market economy at the same time, if we do not take protective measures, a number of vital sectors of economy will simply crushed by foreign competition. There are agriculture, light and food industry, machine building, construction materials and other industries.

If analyze developing private sector of economic in the last years. Dynamics of the number of active and registered SMEs has an overall positive trend. Since 2007,

the number of registered SMEs increased by 49%, active – 19%. Together so, if we consider the dynamics of the data separately, it can be divided into three stages:

- 2007 – during this year, which is generally characterized by the rapid growth of the economy of Kazakhstan (at the level of 9-10% per year), the number of SMEs steadily increased on average by 12% per year;

- 2008-2009 – During this period the entrepreneurial activity of the population. It fell by a sharp slowdown in the economy rostrum, which resulted to reduce the number of SMEs;

- The period 2010-2012. – This period is characterized by reduction of growth the economy and the increase in the number of registered SMEs. At This level of active companies does not change.

In absolute terms, under the report on the effectiveness of the program «Map of the Business Road 2020», the number of registered SMEs from 2007 to the end of 2012 increased by 461 thousand units, the number of active SMEs – to 121 thousand units. The share of active SMEs in general, the number of registered SMEs, with a positive trend up end of 2009 and an increase from 69% to 71% in 2010, decreased to 55%. At the end of 2012, according to operative data, the level of activity SMEs operating in the number of registered and made 55%.

Protection issue was the main topic under discussion before the Kazakhstan's entry into the WTO. Yet now, in the question about maintains domestic business was timely made a decision to reform the legal framework and conditions for foreign direct investments, which should revived the sphere of production and will lead production process in a new level.

Also was made the moratorium to inspections of small and medium business, which was urgent introduced from 2 April 2014 to 1 January 2015. In comparison analysis of inspections between 2014 and previous 2013 year, according to the report form number 1-P «About the registration of the appointment of inspections carried out by the state bodies of Kazakhstan,» the Committee on Legal Statistics and Special Records of the General Prosecutor of Kazakhstan shows:

- For 9 months of 2014 all registered acts of appointment checks was 70,967, or 33.0% from the previous year (in 2013 – 214 759);

- Inspections in private businesses is 28 109, the share – 39.6% (in 2013 -64.6%). Due to the realized moratorium on inspections of SMEs situation with inspections was change dramatically, if last year was registered 2/3 of inspections of private entrepreneurs in the current year, on the contrary, only one third;

- Including a small business -15 609, the share of 22.0% of all tests (in 2013 – 43.8%) or 55,5% of inspections of private business (in 2013 – 67.9%);

- Medium Business – 5509, the share of 7.8% of all tests (in 2013 – 15.3%), or 19.6% of inspections of private business (in 2013 – 23.7%);

- In general, among small and medium businesses – was 21118 tests, the proportion of 29.8% of all tests (in 2013 – 59.1%), or 75.1% of inspections of private business (in 2013 -91.7%) .

Кроме того, централизация бухгалтерии, маркетинга, снабжения, отделов взаимодействия с ключевыми клиентами в едином центре дает в конечном итоге значительный стратегический эффект.

Безусловно, создание собственного ОЦО достаточно затратный и трудоемкий процесс в части планирования и «отстраивания» всех необходимых внутренних процессов. Альтернативой собственному центру является использование стороннего ОЦО. Выбор внешнего провайдера не предполагает значительных единовременных капиталовложений, Корпорация получает «готовый ОЦО», с апробированной методологией. В то время как попытка внедрить свой ОЦО может так и остаться неудачным экспериментом.

В таблицу 2 сведены основные выгоды и трудности, присущие внедрению общего центра обслуживания.

Таблица 2

Выгоды и проблемы внедрения проекта Общего центра обслуживания

Выгоды от реализации	Проблемы внедрения
-сокращение затрат на осуществление бизнес процессов и экономия на масштабе; -ликвидация лишних бизнес-функций способствует увеличению времени на решение стратегических задач; -централизация вспомогательных процессов и максимальная степень их автоматизации; -повышение прозрачности бизнес-процессов,	-сложность проекта по созданию ОЦО. Срок реализации проекта растягивается на 3 – 5 лет. В проекте задействованы десятки и сотни людей, создание ОЦО подразумевает изменение корпоративной культуры, как правило, подобные изменения воспринимаются достаточно болезненно; - довольно часто расходы на внедрение модели ОЦО или на ее модернизацию в разы превышают запланированные. Даже если планируемая экономия была достигнута, с течением времени затраты на содержание ОЦО вполне могут возрасти. Руководители центров настаивают на увеличение бюджета и расширение штата (не всегда оправданном); - возникают сложности с продажей бизнес – единицы. Выделенные в ОЦО функции затрудняют процесс продажи, поскольку, бизнес – единица не является больше самодостаточным центром прибыли.

В соответствии с вышеизложенными положениями, можно сделать вывод о том, что принятие решения в пользу создания общего центра обслуживания, либо передачи определенных функций на аутсорсинг требует тщательного анализа целого ряда факторов и сопоставления затрат с ожидаемыми результатами.

Литература

1. Грабовый П.Г., Егорычев О.О., Силка Д.Н., Яськова Н.Ю., Иванова Е.Н., Федотова М.А., Лукманова И.Г., Попельныхов С.Н., Солунский А.И., Хрусталев Б.Б., Шумейко А.Н. Финансы и кредит в недвижимости. Учебник / Москва, 2013.

Преимущества и недостатки аутсорсинга представлены в таблице 1

Таблица 1

Преимущества и недостатки аутсорсинга

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> • -сокращение целого ряда затрат: на персонал, на покупку и обновление ПО, аренду офиса и пр.; • -сокращение затрат ведет к высвобождению и дальнейшему перераспределению ресурсов организации, ранее задействованных в осуществлении второстепенных функций; • -расходы на ведение процесса, переданного на аутсорсинг, фиксированы, размер их оплаты установлен в договоре; • -использование апробированных технологий; • -качество и надежность услуг достигаются благодаря узкой специализации и накопленному опыту аутсорсера). 	<ul style="list-style-type: none"> • -потеря контроля над ресурсами и над частью, функций; • -риск утечки информации, в том числе конфиденциальной; • -отсутствие проработанной законодательной базы; • -сложности с получением сведений о профессиональном уровне специалистов; • -недостаточная гибкость, ведь аутсорсер не всегда досконально разбирается в специфике работы заказчика.

Сегодня устойчивым трендом развития практики корпоративного управления является создание общих центров обслуживания (ОЦО). Подобные проекты уже реализовали такие гиганты как «Газпром нефть», «Северсталь», РУСАЛ, Ростелеком, ТНК-ВР и пр. Общий центр обслуживания – родственное, но нетождественно равное понятие аутсорсингу. В качестве основных предпосылок создания ОЦО можно выделить:

- 1) недостаточно эффективное использование ресурсов, имеющихся на предприятии;
- 2) наличие в структуре предприятия нескольких бизнес – единиц, их территориальная разрозненность и удаленность друг от друга;
- 3) перспективы применения дистанционных каналов коммуникаций.

В классическом понимании ОЦО представляет собой сводную службу, отдельное подразделение, в которое выделяются однотипные учетные и административные функции, одинаковые для бизнес единиц холдинга. Например, бухгалтерский учет, управление персоналом, отделы клиентского сервиса и т.д. «На местах» соответствующие службы ликвидируются полностью или остаются в сильно урезанном виде. Процедуры документооборота и платежей стандартизуются и подробно регламентируются на уровне всех бизнес единиц корпорации; лишнее процедуры отсекается. Подобная организационная модель ведет к существенной экономии, особенно если ОЦО базируется в стране (или регионе) с более дешевыми человеческими ресурсами.

The moratorium allowed entrepreneurs to engage in the improvement of production and search new distribution channels. January 1st, 2015 was deadline for the moratorium on inspections by state bodies of subjects of small and medium-sized businesses, and were canceled the practice of routine scheduled inspections. Cancellations of scheduled inspections radically revised the format of audits and reduce the number of claims to business of more than 30%. Also was insert risk management system (RMS). RMS – a set of measures to assess the likelihood of default and (or) incomplete fulfillment of tax obligations by the taxpayer, which can cause budget deficit. RMS includes measures which apply the tax authorities to detect and prevent risk. Based on the results of risk assessment government carried differentiation application forms of tax control. The essence of this change is that the frequency of tax audits and the use of taxpayer's right to a simplified procedure for repayment of excess value added tax, is directly dependent from compliance by the taxpayer of tax policy. In case where a taxpayer has a significant number of violations and the minimum cost of taxes and other obligatory payments to the budget, such enterprise will be checked often. Was created the criteria for determining the risk of taxpayers and selection process of taxpayers by region for routine tax audits. All in all method of calculation defined seven risk criteria, which reveal unreliability of the taxpayers. All this modernizations was made to create transparent tax system and ease the pressure on business.

Currently were simplified conditions to opening SME and leading business. Recently Kazakhstan has shown significant growth in the several indicators «Registration of companies», «Resolution of insolvency», «Dealing with Construction Permits», «Connection to the grid», «International trade», «Enforcing Contracts», «Resolving insolvency» and «Loans». The measures are aimed primarily for increasing the number of registered and active SMEs, enlarge the number of employed, multiply the volume of output, productivity and other indicators of the development of SMEs, which ultimately will enhance the contribution of SMEs to the GDP of Kazakhstan.

According to the member of the committee on economic policy entrepreneurship and innovation development senate Askhat Kuzekov, «The contributions of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Kazakhstan's GDP for 2014 compose 17.5%. The share of the contribution of SMEs to the GDP for 2014 were 17.5%, and in 2013 it was 16.9%, increase was 0.6%». The dynamics of the number of registered and active small and medium-sized businesses in 2014 showed a positive growth trend. According to statistics, as of 1 January 2015 in Kazakhstan registered 1,655,980 SMEs, as a result, compared to the same period in 2013 the increase was 7.3% – in absolute terms increased by 103 414 units.

World experience shows that if the government wants to develop sharply and steadily, socio-economic program must necessarily include measures to encourage small and medium-sized businesses. Today, in a number developed countries the share of SMEs account from 40% to 90% of gross domestic product (GDP). That is why the governments of these countries give priority to supporting business sector. Modern Kazakhstan situation in developing SME present positive moves in line with global

trends, but its share in the economy is very different from the world's criteria. According to the international Doing Business rating which provide the World Bank's each country is assigned a corresponding position in the ranking of doing business conditions. Rating has 189 positions. As higher the positions of the country in the ranking ease of doing business, as more favorable business environment in exact country. The position of each country on the rating of favorable business conditions determined by ordering collective evaluation obtained from country to country by ten directions. Each of the areas is made up from several indicators which equal important for the indicator. Considering the ranking of countries compiled in June 2015, we see that countries with rapidly growing economies such as Singapore, Denmark, Korea, the US and the UK are in the top ten of the ranking which show that level of freedom of entrepreneurship and business in those countries are high. This rating such as a map to foreign investors in their decision making process.

At last Doing Business rating in 2016 Kazakhstan took the 41th place, and improved position by 12 points. Country is moving steadily on the way to innovation. In «Strategy Kazakhstan 2050» denotes a clear goal of our country to achieve the point number 30 of most developed countries of the world. According to a report, Kazakhstan takes place between Croatia and Hungary, leaving behind Belgium, Italy, as well as almost all CIS countries except Armenia. For comparison, the top three world economies are Singapore, New Zealand, and Denmark.

Kazakhstan economic policy is supporting and developing the small and medium size of business, that is why, government provide different programs to stimulate private business, like the loan guarantees for small and medium-sized businesses. In many countries, credit guarantees is a key tool of funding the entrepreneurs. Therefore, the mechanism of credit guarantees on the one hand makes it possible for small and medium-sized businesses draw financing, which is slightly higher than their existing mortgages, on the other hand it allows banks to share with the state risks associated with financing of SMEs and thus encourages banks to finance risky startup projects and projects of SMEs. This government's activity works quite effectively, according to the official statistic database in 2010 when program just started only 3 entrepreneurs got the loan guarantees in 2014 their number was 533 units. It is prove that Kazakhstan's business have a good potential and need real financial and law supporting for stable work in frame of EAEU. At this year, the World Bank has committed 12 world countries, which have been implemented more than four reforms for a year. First place took Kazakhstan as a country which implements seven reforms in different spheres. Also Kazakhstan hit the top ten world economies in the world where was real improvements and business process become easier.

Were noted reforms in such areas as:

- Start up projects (eliminated registration fees for small and medium-sized businesses, reduced registration time, abolished requirements for using the company seal);
- Construction permits (was simplified giving permits process, abolished surveying the land);

професиональному партнеру посредством аутсорсинга позволяет сосредоточить все ресурсы компании на стратегически важных видах деятельности.

Аутсорсинг зародился в США в 70-80х г.г. прошлого века. Изначальное его развитие было в сфере информационных технологий, но со временем распространился и на другие виды бизнеса. К 90-м гг. XX века аутсорсинг стал характерной чертой деятельности большого числа компаний по всему миру.

Классификация видов аутсорсинга достаточно широка:

1. IT-аутсорсинг (разработка ПО, IT-консалтинга, внедрение, поддержка отдельных IT-систем: ERP, CRM и др., обслуживание оргтехники).
2. Аутсорсинг в сфере услуг (уборка помещений, услуги частных охранных предприятий).
3. Промышленный аутсорсинг (аутсорсинг операций по обеспечению производства: ремонт и ТО оборудования и т.д.).
4. Бухгалтерский и налоговый аутсорсинг (разработка индивидуальной бухгалтерской и налоговой учетной политики, консалтинг и налоговое планирование, ведение бухгалтерского и налогового учета, в т.ч.: расчет заработной платы, начисление налогов и страховых взносов; формирование форм бухгалтерской и налоговой отчетности и т.д.).
5. Аутсорсинг маркетинга (разработка маркетинговых планов, проведение исследований, разработка рекламных кампаний для существующих брендов и т.д.).
6. Кадровый аутсорсинг (подбор персонала, ведение кадрового документооборота).

Отечественной практикой аутсорсинга давно оценены по достоинству преимущества производственного и промышленного аутсорсинга. Однако, доверие к аутсорсингу финансовых функций появилось далеко не сразу. На развитие бухгалтерского и финансового аутсорсинга в России в значительной степени повлияла кризисная ситуация 2008 -2009 г. (Рис 2.) В погоне за совершенствованием бизнес-процессов, отечественные компании постепенно меняли отношение к необходимости передачи учета на аутсорсинг, что, в свою очередь, способствовало развитию рынка аутсорсинга учетных функций в России.



Рис 2. Объем выручки российских компаний, работающих на рынке аутсорсинга учетных функций

Чекунова А.С.,
магистрант кафедры ЭУС НИУ МГСУ

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предлагается рассмотреть применение модели аутсорсинга и создание общего центра обслуживания (ОЦО) для оптимизации расходов предприятия. Даны определения понятиям «аутсорсинг» и «Общий центр обслуживания», описаны их принципиальные особенности, а также проанализированы преимущества и недостатки обоих методов.

По результатам ежегодного опроса, проводимого одной из консалтинговых компаний, большинство организаций (в том числе строительных) в качестве перспективы на 2016 год выделяют «минимизацию расходов» (рис.1). Казалось бы, поиск возможностей для экономии является вполне закономерным решением в кризисный период. Однако «минимизация» не всегда превращается в «оптимизацию». Сегодня не являются редкостью случаи бессистемного сокращения затрат за счет снижения качества продукции и урезания заработных плат сотрудников. Подобная линия поведения не способствует укреплению конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

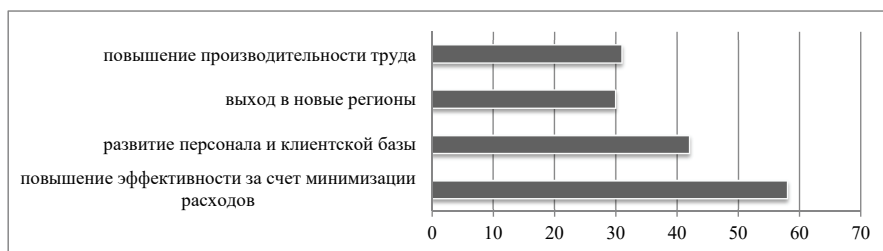


Рис. 1. Наиболее популярные факторы роста, по мнению опрошенных руководителей российских компаний

В рамках данной статьи рассматриваются некоторые направления оптимизации расходов, такие как аутсорсинг бизнес-процессов, а также организация общих центров обслуживания (ОЦО).

Под термином «аутсорсинг» подразумевается передача на долгосрочной основе некоторых бизнес-процессов на обслуживание сторонней компании, которая специализируется в нужной области. Передача сопутствующих функций

- Registering property (transfer of property takes place under the simplified procedure, in which for the issuance of technical passport is not required notarized documents of the seller and the founding documents of the buyer);
- Access to a loans (was created a special law on secured transactions, which clearly defined categories of assets provided as collateral);
- protection of minority investors (adopted specific changes in the law to ensure transparency of business);
- Enforcing Contracts (simplified contract enforcement procedures by introducing Fast Track program, which is designed to allow small claims);
- The resolution of insolvency (bankruptcy procedures was been simplified, allowing creditors to initiate reorganization or sale of assets easier).

SMEs are base of the economical grow, and build a stable working business sector is the main aim of each country. This process will not depend only from government or from entrepreneurs this development should be made by complex work between all members of this process. Today Kazakhstan should make a lot of work to achieve the level of economy where half of GDP will bring SMEs. It is mean, that government should continue to provide and stimulate business by low tax rates, minimize red tape for business creation, provide a soft lending and make a good investment climate. All this steps in future when the EAEU will be operated in full capacity will help to national SMEs not to lose the competitive advantage in the market. Kazakhstan considers the EAEU as expanding opportunities through the integration of our country gets the opportunity to enter to the major consumer markets (EU, North America). At the same time Kazakhstan has all chances to become a link between one of the most powerful economies in the world – China and the West.

Reference:

1. A. Dulkys « Political economy of the EURO area enlargement: asymmetry and holistic viewpoint» Summary of doctoral dissertation Social science, economics (04 S) Vilnius, 2010
2. A. Kuzekov, VII Astana Economic Forum «Risk management in the era of challenges in the format of G-Global», 2014.
3. W.T.M. Molle, Vermont «The Economics of European Integration Theory, Practice, Policy» 2006 5th edition p.9 (433)
4. Official statistic providing by Ministry of national economy of the Republic of Kazakhstan, official website <http://economy.gov.kz/en/>
5. The report on the effectiveness of the program «Map of the Business Road 2020» for the year 2012. Almaty, July 2013
6. World Bank Group, Doing Business official website <http://www.doingbusiness.org/>

К.е.н. Мацьків Р.Т., Кравчук О.А.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ НАФТОГАЗОВИХ КОМПАНІЙ: НЕОБХІДНІСТЬ І ПЕРЕВАГИ

Необхідність поглиблення інтеграції України у світове господарство серед інших умов передбачає обов'язкову реалізацію Концепції сталого розвитку. Одним із інструментів зазначеної концепції є соціальна відповідальність. Саме тому діяльність будь-якого підприємства повинна бути відповідальною.

За визначенням «відповідальність підприємств – це зобов'язання юридичних осіб (фірм, організацій, господарських товариств, органів господарського управління тощо) відповідати за свої дії (дії підрозділів і конкретних посадових осіб)» [1, с. 216]. До основних сфер прояву відповідальності підприємств належать:

- дотримання зобов'язань перед партнерами та працівниками;
- виконання зобов'язань перед бюджетами всіх рівнів;
- дотримання дисципліни щодо обов'язкових платежів до державних позабюджетних фондів;
- дотримання вимог податкового законодавства;
- відповідальність за якість та безпеку товарів (робіт, послуг);
- дотримання стандартів;
- відповідальність за використання земель та інших природних ресурсів;
- відповідальність за шкоду, заподіяну у певних сферах тощо.

Отже, сфери прояву економічної, юридичної та соціальної відповідальності тісно переплітаються і, фактично, зумовлюють одна одну. До того ж, як зазначає класик сучасного менеджменту П. Друкер, однією з умов ефективності компанії є її соціально відповідальна поведінка [2, с. 9-10].

Будь-які підприємства незалежно від форми власності та сфери господарювання вважаються складовими елементами суспільства. Оскільки вони є відкритою системою, то повинні виконувати визначену соціальну функцію та задовольняти ті чи інші потреби суспільства загалом чи окремих його членів. П. Друкер [2, с. 13] наголошує, що важливо усвідомити: існування підприємства – не ціль, а лише спосіб її досягнути. Тому, говорячи про підприємство, доцільно звернути увагу на мету його створення та завдання, які воно вирішує у процесі функціонування.

Отже, соціальна відповідальність бізнесу є одним з основних завдань ефективного управління. Підприємство не може бути корисним тільки для економіки, воно повинно приносити користь суспільству.

Щодо сфер прояву соціальної відповідальності, то вони визначаються наступними площинами:

1.4 – При наименьшем среди представленных факторов первого уровня вкладе ресурсов в размере 35% организация человеческих факторов имеет 92% значения.

Таким образом, проранжировав затраты ресурсов, получаем, что каждый управляющий строительной компании должен в первую очередь разбираться в финансовой составляющей деятельности [1], во вторую – как происходит организация строительного процесса и проектирование [3, 8, 9, 11], и в третью очередь – в том, какие люди, как и чем должны заниматься [2, 6]. При этом знание и понимание того, как он сам будет организовывать своё общение с ними, будет иметь не меньшее значение, чем всё остальное, что происходит в его компании и с его компанией. А учёт всего в совокупности сделает компанию не только и не столько конкурентоспособной, сколько выведет её в область вне конкуренции – то есть высшей точки конкурентоспособности.

Литература

1. Грабовый П.Г., Егорычев О.О., Силка Д.Н., Яськова Н.Ю., Иванова Е.Н., Федотова М.А., Лукманова И.Г., Попельных С.Н., Солунский А.И., Хрусталев Б.Б., Шумейко А.Н. Финансы и кредит в недвижимости. Учебник / Москва, 2013.
2. Бакуров Ю.О., Силка Д.Н. Развитие механизма государственно-частного партнерства в строительстве в условиях кризиса // Экономика строительства. 2009. № 3 (576). С. 13-17.
3. Полинов А.А., Яськова Н.Ю., Сергеев И.М. Незавершенное строительство и виртуальный экономический рост // Экономика строительства. 2004. № 8.
4. Силка Д.Н. Способы повышения эффективности организации инвестиционно-строительных проектов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 10. С. 207-209.
5. Силка Д.Н. Принципы адаптации строительных предприятий к динамическим характеристикам деловой активности // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 9. С. 86-91.
6. Силка Д.Н. Экономические интересы как побудительные мотивы предпринимательской деятельности // Приволжский научный журнал. 2013. № 4 (28). С. 158-162.
7. Силка Д.Н. О приоритете развития строительного комплекса в современных условиях // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9 (50). С. 788-790.
8. Соколов В.В., Яськова Н.Ю. Совершенствование механизма размещения государственного строительного заказа в федеральной контрактной системе // Научное обозрение. 2012. № 6. С. 605-609.
9. Яськова Н.Ю. Развитие концептуальных положений управления процессами инвестиционной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 11 (70). С. 278-280.
10. Яськова Н.Ю. Перспективы развития строительства в отраслевом формате // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 2 (85). С. 233-236.
11. Яськова Н.Ю., Силка Д.Н. Управление деловой активностью в условиях многоукладности сферы строительства. Монография / 2013.

курс дела. А если компания только создаётся, то искать наиболее профессионально развитого. Ресурсные затраты – 2 балла, значимость – 9 баллов, так как профессионализм приобретается в течение времени работы.

3.32 – Если тем, кого затрагивают инновации, во-первых, понятно что и как они должны делать, и, во-вторых, это для них несёт положительные последствия в виде либо упрощённости их задач, либо хоть в небольшом повышении оплаты труда, то – фактор учтён, поскольку важен стимул не только общий для компании, но и для каждого, кто трудится на её благо. Ресурсные затраты небольшие – 4 балла, значимость – 10 баллов, так как инновации априори призваны совершенствовать.

3.33 – Во внутренней среде компании это означает снижение стресса при возникающих трудных ситуациях в компании и в поощрении хороших результатов компании благодаря трудам конкретных сотрудников, а во внешней среде – умение почувствовать норму общения со сторонами, с которыми необходимо договариваться по сотрудничеству: небольшая доля неформальности общения при обсуждении формальных вопросов психологически значительно упрощает коммуникацию между участниками. Ресурсные затраты небольшие – 3 балла, значимость – 9 баллов.

Теперь – вес факторов второго уровня:

2.1 – из 30 возможных: $2;10 + 4;8 + 3;7 = 9;25$

2.2 – из 50 возможных: $1;6 + 9;4 + 10;10 + 10;9 + 5;8 = 35;37$

2.3 – из 40 возможных: $1;10 + 3;7 + 10;10 + 8;9 = 22;36$

2.4 – из 30 возможных: $5;9 + 3;8 + 2;10 = 10;27$

2.5 – из 30 возможных: $5;9 + 2;8 + 6;9 = 13;26$

2.6 – из 40 возможных: $8;10 + 1;4 + 8;10 + 5;10 = 22;34$

2.7 – из 30 возможных: $5;10 + 10;10 + 8;10 = 23;30$

2.8 – из 20 возможных: $9;10 + 10;10 = 19;20$

2.9 – из 30 возможных: $3;9 + 6;10 + 3;8 = 12;27$

2.10 – из 30 возможных: $2;9 + 4;10 + 3;9 = 9;28$

Вес первой группы факторов: 1.1 – из 150 возможных: $9;25 + 35;37 + 22;36 + 10;27 = 76;125$

1.2 – из 70 возможных: $13;26 + 22;34 = 35;60$

1.3 – из 50 возможных: $23;30 + 19;20 = 42;50$

1.4 – из 60 возможных: $12;27 + 9;28 = 21;55$

Чем ниже в итогах первый показатель и чем выше второй, тем на практике эффективнее происходит учёт рассматриваемых факторов и тем выше конкурентоспособность строительной компании, учитывающей их должным образом. Описание результатов:

1.1 – При среднем вкладе 50% различного рода ресурсов значимость фактора уровня общего и проектного менеджмента – 80%, исходя из максимально возможного количества баллов.

1.2 – При аналогичном вкладе ресурсов значимость фактора уровня инжиниринга находится на уровне 86%.

1.3 – При солидном вкладе ресурсов в 84% значимость фактора организации сферы финансов находится на максимальном уровне – 100%.

– підприємство, виконуючи свою основну функцію – виробництво товарів і послуг, повинно володіти певним авторитетом, владою та соціально-культурним впливом на працівників, цілі та функції яких не обмежуються рамками компанії, де вони працюють;

– підприємство впливає на навколишнє середовище, для якого є не лише «сусідом», роботодавцем, платником податків, а й джерелом шкідливих викидів та забруднення довкілля;

– крім того, підприємство повинно дбати не лише про задоволення матеріальних потреб на відповідному рівні (постачання товарів та послуг), а й забезпечення якісних складових існування окремих людей та суспільства (фізична, духовна та соціальна сфери існування).

Державні компанії складають основу економіки і мають значний вплив на національну безпеку. Саме тому соціальна відповідальність – це не лише їхня місія, а й обов'язкова відповідь на очікування суспільства.

Державні корпоративні підприємства зазвичай організуються як акціонерні товариства (хоча можливі й інші корпоративні форми). Акціонерні товариства можуть бути корпораціями, якими повністю володіє держава, або державними підприємствами, в яких вона зберігає домінуючий контроль над економічною діяльністю. Тобто, це ті акціонерні товариства, в яких частка власності держави перевищує 50%. Нафтогазовий комплекс України в основному представлений такими компаніями. Зокрема, однією з найбільших компаній є НАК «Нафтогаз України». Її діяльність впливає на імідж держави, визначає особливості розвитку національної економіки тощо.

Тому важливо реалізувати вигоди та переваги, які надає соціально відповідальна діяльність, для отримання максимального економічного та соціального ефекту.

Можна виділити наступні переваги від реалізації КСВ державними та великими компаніями [3, с. 8–9]:

- Підвищення прозорості та довіри до державних підприємств.

Прозорість повинна бути невід'ємною складовою роботи підприємства в усіх сферах. Це особливо актуально сьогодні, коли сприйняття державних компаній є досить критичним.

- Інтеграція в міжнародний ринок і відповідність міжнародним практикам. Станом на середину 2014 року українське законодавство і практики лише частково відповідають стандартам Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у таких частинах, як:

- наявність довгострокових цілей державних підприємств;

- наявність корпоративних етичних кодексів, кодексів корпоративного управління;

- наявність незалежних членів у спостережних радах. Додатково багато країн сьогодні приймає законодавство (Індія, Китай та інші; ЄС зобов'язав 5000

великих компаній розкривати нефінансові показники в щорічних фінансових звітах).

• Конкурентоспроможність підприємств. КСВ допомагає державним компаніям створювати ефективну корпоративну культуру розвитку, сприяє впровадженню інновацій і трансформації бізнес-моделі для роботи в конкурентному середовищі.

• Бренд країни. Державні компанії допомагають створити бренд та імідж держави, ефективно конкуруючи на національному і глобальному ринках.

У більшості європейських країн держава вимагає від державних компаній бути взірцем соціальної відповідальності й прозорості, а також працювати відповідно до міжнародного та національного законодавств. Адже зрештою такі підприємства перебувають у колективній власності громадян, і тому вони мають особливу відповідальність і повинні вести бізнес відповідально. А держава повинна сприяти такому підходу через законодавство.

Реалізація соціально відповідальної діяльності державною компанією «Нафтогаз України» є надзвичайно важливою відповідно до викладених вище переваг та сучасних світових тенденцій ведення бізнесу. Покращення іміджу української держави, зростання вартості її бренду прийтиме підвищенню конкурентоспроможності самої компанії, зростанню її інвестиційної привабливості та фінансової стабільності.

Література

1. Економічна енциклопедія: у 3 томах / [під ред. С.В. Мочерного]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002.

Т.1 – 2002. – 952 с.

2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента: [Пер. с англ. О.Л. Пелявского под ред. Т.А. Гуреш] / Питер Ф. Друкер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.: ил. – Парал. тит. англ.

3. Курінна І. Прозорість і корпоративна соціальна відповідальність / Курінна І., Малярчук В., Саприкіна М., Супрунюк М., Трегуб О. – К.: Поліграфія «Юстон», 2015. – 47 с.

3.26 – Если смотреть на данный фактор с позиции того, что создатель компании нашёл и заполнил необходимую нишу на рынке, обеспечив его действительно качественным товаром, то рентабельность деятельности выступает, скорее, следствием. Однако, с точки зрения выполнения данного условия, следует понимать, что деятельность рентабельна только тогда, когда система управления, система оплаты труда, система корпоративных принципов компании и результат деятельности компании находятся на должном, – высоком, – уровне. С этой точки зрения, затраты ресурсов высоки – 9 баллов, значимость – 10 баллов.

3.27 – Данный фактор с экономико-управленческой точки зрения связан с факторами 3.24 и 3.26. Соблюдение выполнения совокупности этих факторов требует высоких затрат ресурсов – 10 баллов, и высокую значимость – 10 баллов.

3.28 – Связан с фактором 3.25. Тем не менее, управляющим компании должны быть прописаны основополагающие принципы и даваться соответствующие им распоряжения в течение всего времени деятельности компании, направленные на поддержание имиджа. В том числе персонал компании должен подбираться в соответствие с этими принципами. Затраты ресурсов невелики – 3 балла, значимость высокая – 9 баллов.

3.29 – Попытки впрямую убедить окружение в необходимости реализации какого-либо проекта компании в данном случае больше напоминают как минимум рекламу, а вообще – агитацию. Считаю, что это не самый верный путь. Должен быть очень грамотный подход к тому, чтобы дать понять кому-либо, что некий проект достаточно значим, а его реализация очень важна и полезна как для компании его реализующей, так и для других компаний и общества в целом. Но для этого и проект должен быть действительно значимым, а для этого нужен немалый творческий и интеллектуальный потенциал управления компании. Только при таких условиях компания сможет успешно реализовать проект. Ресурсные затраты – 6 баллов, значимость – 10 баллов.

3.30 – Есть области административной деятельности, которые нельзя делегировать, но необходимо реализовывать даже в режиме высокой загрузки, так как контроль над самыми важными делами компании должен быть в руках самого важного, – административного, – слоя компании. Затраты ресурсов, тем не менее, невелики – 3 балла, значимость – 8 баллов.

3.31 – Высокий уровень эрудированности в сочетании с опытом. Сейчас этот фактор – один из самых сложных по учёту в нашей стране из-за непростой экономической ситуации: работодатель хочет профессионально развитых сотрудников с рынка труда, на котором есть те же выпускники вузов – эрудированные, но без достаточного опыта, который они могут получить только работая, а набираться опыта за бесплатно, разумеется, не у всех есть желание и возможность. Должный опыт можно получить, работая над реальными задачами, которые не всегда типовые. Самый лучший выход из этой ситуации – брать нового сотрудника, начиная с окончания работы прежнего, чтобы он вводил новичка в

ная затрата, которую необходимо произвести единовременно, – она же самая значительная, – это на приобретение данных передовых производственных технологических объектов. Затраты ресурсов – 8 баллов, значимость – 10 баллов.

3.20 – На данном этапе развития человечества нет необходимости переводить весь человеческий труд в труд роботов, ибо это имеет значительные затраты. Я вижу данный фактор преимущественно с этой точки зрения. Затраты ресурсов для понимания этой идеи минимальны – 1 балл, значимость – 4 балла.

3.21 – Фактор, являющийся следствием правильной организации управленческой деятельности в компании в сочетании со строгостью качественного выполнения работ. Затраты ресурсов достаточно высоки – 8 баллов, значимость в виду необходимости – 10 баллов.

3.22 – Фактор, выступающий в качестве дополнения к предыдущему. Затраты ресурсов могут быть только интеллектуальные и на оплату ценных специалистов – 5 баллов, значимость – 10 баллов.

3.23 – Для постоянного развития компании не столь обязательны заёмные средства, – есть возможность построения такой финансовой структуры, при которой собственных средств будет достаточно для достижения целей развития. Но если управление компании решит в сильно сжатые сроки сделать резкий скачок в развитии, то действительно важен анализ путей заимствования средств. Затраты ресурсов – 5 баллов, значимость – 10 баллов.

3.24 – При условии, что компания хочет получать прибыль в среднем в размере 15-20%, необходимы немалые затраты ресурсов на передовое перевооружение производства, что должно сократить общую плату за труд рабочим путём сокращения численности штата. Одновременно нужны разовые вложения на обучение сотрудников работе на новом оборудовании и (желательно) некоторое повышение заработной платы за соответствующие знания и умения. Тем не менее, ситуация перевооружения понизит долгосрочные расходы компании. Если проводить неагрессивную политику ценообразования в данном случае, то система ценообразования будет достаточно конкурентоспособной, а фирма – одной из успешнейших, однако покрытие расходов будет увеличено во времени. Ресурсные затраты при таком подходе довольно велики – 10 баллов, значимость – 10 баллов.

3.25 – Данный фактор, на мой взгляд, связан с фактором 3.18, то есть здесь должна быть, во-первых, соответствующая информационная система, позволяющая отслеживать все финансовые движения, во-вторых, строго регламентированная система субординационной отчётности и, в-третьих, донесённая до отчитывающихся идея о том, что только ответственный подход к разного рода тратам и финансовым движениям компании даст самый правильный рост как самой компании (не только по внутренним особенностям, но и по внешним, – например, имиджу), так и каждого сотрудника в отдельности. Ресурсы задействуются различные и выполнение такого подхода требует определённых сил в разных структурах компании, поэтому затраты – 8 баллов, значимость – 10 баллов.

Моршна О.,

студент 4 курсу ННІ ЕіУ

Національного університету харчових технологій

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В умовах ринкових відносин кожне підприємство повинно орієнтуватися на досягнення максимальних результатів своєї діяльності, а наявність на ринку конкуренції значно знижує можливості підприємства в досягненні поставленої мети. В такому випадку підприємство повинно створювати та підтримувати суттєві переваги перед конкурентами, основні з яких спрямовані на виробництво продукції високої якості, здатної як найкраще задовольняти потреби споживачів. Це обумовлює необхідність відводити на підприємствах харчової промисловості велику увагу цим питанням, орієнтуючись на світовий досвід створення сучасних систем управління якістю продукції.

Отже, для успішного розвитку конкурентоспроможності харчової продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках суттєвого значення набуває проблема удосконалення шляхів управління якістю продукції. Загалом склалася така ситуація, що для вирішення цієї проблеми необхідно приділити особливу увагу процесам виробництва, які впливають на якість продукції та в свою чергу, дають поштовх для формування шляхів її підвищення та ефективних напрямків процесу управління нею. Але недостатність практичного досвіду і теоретичної бази в галузі впровадження й удосконалення систем менеджменту якості в значній мірі, обмежують дані процеси на підприємствах харчової промисловості України. Тому це обумовлює необхідність теоретичного узагальнення й практичного забезпечення процесів, пов'язаних із удосконаленням шляхів підвищення якості продукції.

Для того щоб чітко та правильно сформулювати заходи щодо покращення управління якістю продукції, необхідно мати стійку базу для планування. Наприклад, такою організаційно-технічною основою в харчовій промисловості та вихідними даними для встановлення завдань для покращення якості продукції є [1]:

а) результати аналізу якості продукції, в процесі якого встановлюються фактичний рівень якості, ступінь відповідності якісних характеристик виробів вимогам народного господарства, населення країни і умовам експорту;

б) досягнення науки і техніки;

в) результати оцінки рівня якості продукції;

г) основні показники якості, що відповідають кращим аналогам вітчизняних та закордонних зразків продукції.

Підвищення якості продукції повинно базуватися на основі розробки комплексної, взаємопов'язаної системи технічних, організаційних, економічних і соціальних та мотиваційних заходів, що забезпечують необхідний рівень якості на всіх стадіях виробництва і споживання продукції. Важливою умовою при їх формуванні, є досягнення «господарського ефекту» за рахунок зменшення вартості виробів.

Зауважимо, що необхідність удосконалення шляхів управління якістю продукції в сучасних умовах передбачено наступними обставинами [2]: 1) потреби науково-технічного прогресу; 2) зміна споживчих інтересів населення; 3) нестача або обмеженість природних ресурсів; 4) підвищення значення матеріального стимулювання в ринкових умовах, коли кожна людина, яка краще працює, може придбати за свою оплату більш високоякісний товар; 5) розвиток зовнішньої торгівлі.

Тому до основних шляхів підвищення управління якістю продукції доречно віднести:

1. використання досягнень науки та техніки в процесі проектування виробів;
2. запровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни;
3. забезпечення належної технічної оснащеності виробництва;
4. удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов;
5. поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості, адже саме стандарти й технічні умови відзеркалюють сучасні вимоги споживачів до технічного рівня;
6. збільшення випуску сертифікованої продукції; покращення окремих показників якості продукції, що випускається на підприємстві;
7. запровадження сучасних форм та методів організації виробництва та управління;
8. удосконалення методів контролю й розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;
9. покращення заходів щодо застосування узгодженої системи прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів;
10. збалансування прийнятих для продуцентів та споживачів цін на продукцію;
11. використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства, що є одним із головних факторів підвищення якості продукції;
12. всебічна активізація людського чинника та проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

Отже проблема пошуку ефективних шляхів підвищення управління якістю харчової продукції є важливою і нагальною особливо в час, коли розповсюдження генетично модифікованих організмів дуже поширено, а екологічна ситуація країни в цілому актуальна для всіх верств населення країни.

Література

1. Вакуленко А. В. Управління якістю : [навчальн.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / А. В. Вакуленко – [Вид. 2-ге, без змін.] – К. : КНЕУ, 2006. – 167 с.
2. Труш Ю.Л. Використання комплексного програмно-цільового підходу в системі управління якістю продукції підприємств хлібопекарської галузі // Формування ринкових відносин в Україні. Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності / Ю. Л. Труш – Київ: 2013. – № 11 (150). – С. 182 – 186.

выходит на высший уровень зрелости, то это, пожалуй, самое важная веха в её истории. Итак, по затратам ресурсов – 10 баллов, значимость – 10 баллов.

3.12 – При рассмотрении возведения зданий и сооружений с этапа идеи до продаж и сдачи в эксплуатацию, компания должна пройти путь, проработав его на интеллектуальном, организационно-управленческом, финансовом и прочих уровнях. Выйдя на уровень девелопмента, компания получает доступ к самым прибыльным проектам. Путь этот может проходить не так долго, но затраты ресурсов немалые – 8 баллов, значимость – 9 баллов в виду не строгой обязательности выхода на данный уровень, но очень предпочтительный.

3.13 и 3.16 – Как на уровне менеджмента, так и на уровне инжиниринга участие в тендерах играет основную роль для развития компании: чем больше тендеров компания выиграла и успешно завершила работы по ним, тем выше её конкурентоспособность. Затраты ресурсов средние – 5 баллов, значимость – 9 баллов.

3.14 – Если гибкость в данном случае можно понимать, как адаптивность к складывающимся обстоятельствам без потери стержня (основной технологии) управления, то это несомненный плюс. Требуются интеллектуальные ресурсы управляющего компании и его подчинённых, чтобы при необходимости встраивать изменения в основную технологию, поэтому по ресурсным затратам – 3 балла, значение – 8 баллов, так как адаптивность полезна, но не обязательна.

3.15 – Творческая активность управляющего компании по всем аспектам её деятельности нужна для грамотного продвижения компании при любых обстоятельствах. Чем больше и лучше может компания, тем выше её конкурентоспособность. Ресурсные затраты – 2 балла, значимость – 10 баллов.

3.17 – Чем меньше затрачивается времени и чем выше результат проектно-исследовательских работ, тем больше может позволить себе компания, тем больше её доход, тем больше довольны её сотрудники. Чем более адаптивна к этой схеме организационная структура (в качестве технологического подхода), тем лучше. Но необязательно, что она из самых последних разработок в этой области. Ресурсные затраты невелики – 2 балла, значимость – 8 баллов.

3.18 – Вот этот фактор зависит, в частности, от конкретного специалиста по информационным технологиям, привлекаемого для разработки информационной системы компании – это немалотрудоёмкая задача. Информационная система должна быть удобна для использования, а само её использование должно быть безусловным, так как именно в ней должны происходить все официальные коммуникации и именно по ним можно будет отслеживать все ошибочные, а также эффективные и неэффективные управленческие решения. Ресурсные затраты – 6 баллов, значимость – 9 баллов.

3.19 – Правильно настроенные станки и аппаратура по изготовлению различных изделий и комплектующих всегда экономят время, повышают производительность предприятия и качество выпускаемой продукции, что, разумеется, гораздо эффективнее и дешевле в своём процессе, чем ручной труд. Единствен-

сих проблем на рынке товаров и услуг, то знание конъюнктуры носит относительный характер: оно больше на уровне предложения выгодного решения существующей на рынке проблемы, чем погоня за сверхдоходами. Когда направление деятельности компании определено, то изучение конъюнктуры может пригодиться только в случае необходимости, например, диверсификации производства. Ресурсные затраты минимальны – 1 балл, значимость – 6 баллов.

3.5 – Необходимо учитывать для производства конкурентоспособной продукции в ближайшем окружении места деятельности компании. Тем не менее, если хочется быть лучшими, то желательно знать лучшее не только по региону, но и лучшее по стране, и по странам, ибо нет предела совершенству. Поэтому считаю, что лучше рассматривать данный фактор без привязки к региону, а рассматривать его более глобально. В виду того, что для узнавания продукции конкурентов зачастую необходимо не только искать их, но и смотреть наглядно на особенности производимой ими продукции, – а это по всему земному шару, – то ресурсные затраты могут быть достаточно велики – 9 баллов, значимость – 4 балла в виду вариабельности рассмотрения влияния компании на рынке.

3.6 – С точки зрения различных затрат на деятельность компании, которые вкладываются в конечную стоимость продукции (товаров, услуг), данный фактор имеет значение для определения технологий управления и производства. Ресурсные затраты зачастую значительны – 10 баллов, значимость – 10 баллов, потому что это один из основополагающих факторов, определяющих политику компании.

3.7 – В данном случае целесообразно рассматривать конкурентов, как потенциальных партнёров, поскольку при соответствующей политике руководства компании есть возможность слияния или кооперации с другими компаниями, что значительно повысит итоговую конкурентоспособность. Если изначально ориентироваться на такую политику, то ресурсные затраты могут быть значительны в виду поиска оптимального решения по данным вопросам – 10 баллов, значимость – 9 баллов в виду необязательности именно такого направления политики руководства.

3.8 – Соблюдение политики руководства относительно заданного направления. Ресурсные затраты средние – 5 баллов, значимость высокая – 8 баллов.

3.9 – Фактор основополагающий. Ресурсные затраты на составление стратегии низкие – 1 балл, значимость – 10 баллов.

3.10 – Разработка системы оптимального планирования пути развития компании требует только интеллектуальных ресурсов управления, поэтому затраты на разработку – 3 балла, значимость – 7 баллов, так как этот фактор важен в лонгитудном плане.

3.11 – Прежде, чем достигнуть наивысшего, – оптимизируемого, – уровня зрелости (который характеризуется способностью на основе количественных критериев управлять качеством во всей цепочке от, например, поставок материалов (комплектующих) до послепродажного обслуживания и с учётом этого оптимизировать все свои процессы) компания проходит период становления, где на каждом этапе важны все ресурсы и значимым является всё. Но если компания

Э.ғ.магистрі Тлеубергенова М.А., Ескендірова А.Қ.

Қазақстан, Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті

ӨТКІЗУ ТҮСІНІГІ, ФОРМАЛАРЫ ЖӘНЕ ФУНКЦИЯЛАРЫ

Өткізу қызметі (өткізу) өндірістік саты аяқталған соң тауарды тікелей сатып алушыға сатқанға дейін, оны тұтынушыға жеткізуге және сатудан кейін қызмет көрсетуде іске асырылатын барлық функционалдық қызметтің жиынтығын көрсетеді. Өткізуді бұлай көрсету оны кең мағынасында жүйелі және кешенді бағыттар тұрғысынан сипаттайды.

Өткізу (кең мағынасында) – өнімді сату жөніндегі кәсіпорын функциясы; логистиканы, сыртқы өткізу желісімен өзара қатынасты және сатып алушылармен қарым-қатынас орнатуды енгізеді; бұл операциялардың барлығы тауардың кәсіпорын ауласынан шығу сәтінен тауарды сатып алушыға беру сәтіне дейін.

Өткізу (тар мағынасында) – бұл дайын өнімді сату.

Өткізу мақсаты – қажетті көлемде, дәл уақытында, белгілі бір орында, аз шығындармен талап етілетін тұтынушылық қасиеттерге ие нақтылы тауарды нақтылы тұтынушыларға дейін жеткізу.

Өткізу функциясының қажеттілігі өндіріс пен тұтыну арасындағы сәйкес келмеушілікпен негізделген:

а) географиялық: өткізу функциясы – жеткізу;

б) уақыттық: өткізу функциясы – сақтау;

в) порциялық: өткізу функциясы – қораптан шығару, бөлу.

Сондай-ақ өткізу функцияларына клиенттерді іздеу, олармен байланыс орнату, келіссөздер жүргізу, келісімшарттар жасасу жатады.



Сурет 1. Өткізу формалары

Өткізу формаларының ерекшеліктерін қарастырайық:

1) өткізудің селективтік формасы – делдалдардың шектеулі саны тауарларды таратады:

- нарыққа енудің жоғары кедергілері;

- тауарға айтарлықтай үстемақы қосылады;
 - көрсетілетін қызметтердің жоғары деңгейі мен көлемі;
 - тауардың орын ауыстырылуының төмен дәрежесі;
 - тұтынушының тауарды сатып алуға қомақты ресурс жұмсауға дайындығы.
- 2) өткізудің интенсивті формасы – тауарды делдалдардың кез келген саны таратады:
- енудің төмен кедергілері;
 - тауарға төмен үстемақы;
 - көрсетілетін қызметтердің төмен деңгейі мен көлемі;
 - тұтынушы сатып алуға қомақты ресурс жұмсауға дайын емес.
- Келесі суретте өткізуді ұйымдастыру әдістері бейнеленген.



Сурет 2. Өткізуді ұйымдастыру әдістері

Өткізу – өнімді кеңістік пен уақыт ішінде жылжытып ауыстыру жөніндегі іс – әрекет түрлерінің жиынтығы, сондай – ақ меншік құқығын өндірушіден тұтынушыға беру. Қысқаша айтқанда: өнім мен қызметтерді тұтынушыға жеткізу.

Көп жағдайда дұрыс көңіл бөлінбейді. Оның бұлай болуының бар себебі өткізуге байланысты шығындар барлық экономикалық процестерге бөлінеді. Тағы бар есебі бұл жазықды экономикалық қызметке байланысты шығындарға қарағанда жабық шығындар болып табылады.

Тауарды қайта орналастыру, қоймалау өткізуге байланысты қызмет компоненттерінің «элементтері».

Көрсетілген үзінділердің мәні тек өткізуге байланысты шығындар да ғана емес сонымен қатар кәсіпкерліктің өткізуге байланысты бағытында тауар бөлудің рациональді формасын және тауар қозғалысы каналдарын таңдаудың маңыздылығында.

Кәсіпорында жаңа өндірістік өнімді жоспарлау процесі идеяның қалыптасуынан бастап оның коммерциялық тұрғыдан жүзеге асырылуына дейін сегіз қадамнан тұрады. Бұл процесс кезінде кәсіпорын табысты мүмкіндіктер

1.2 Уровень инжиниринга	2.5 Организация и технология инжиниринга	3.16 Подготовка, участие и победа в тендере; 3.17 Организация ПИР на современной организационно-технологической основе; 3.18 Системное использование современных информационных технологий.
	2.6 Организация и технология строительного производства	3.19 Индустриальные методы строительного производства; 3.20 Оптимальный уровень механовооружённости; 3.21 Выполнение работ в соответствии с графиком / проектом / контрактом; 3.22 Обеспечение качества СМР в соответствии с контрактом, проектом и действующими стандартами.
1.3 Организация сферы финансов	2.7 Обеспеченность активами	3.23 Выбор оптимальной схемы, объёма, источников финансирования; 3.24 Уровень конкурентоспособности системы ценообразования; 3.25 Организация финансового мониторинга.
	2.8 Рентабельность деятельности	3.26 Рентабельность деятельности; 3.27 Рентабельность продукции.
1.4 Организация чел. факторов	2.9 Организация персональных ресурсов	3.28 Создание и поддержание положительного имиджа участников проекта; 3.29 Умение продвигать проект в реальном окружении; 3.30 Максимальное использование административного ресурса.
	2.10 Человеческие ресурсы	3.31 Уровень профессионализма; 3.32 Готовность к инновациям и изменениям; 3.33 Использование человеческого фактора в менеджменте.

факторов. Таким образом, в конечном счёте будет представлен удельный вес каждого из факторов первого уровня.

Оценка факторов:

3.1 – Под оптимальностью в данном случае мы можем понимать некую универсальную управленческую технологию, которую можно единожды разработать и с течением времени при необходимости дополнять/изменять её, если деятельность компании расширяется или компания сталкивается с непреодолимыми трудностями, требующими изменений в структуре. Ресурсные затраты минимальны – 2 балла, значимость – 10, так как технология применяется лонгитудно.

3.2 – Это процесс соблюдения (или ведения) технологии управления. Ресурсные затраты невелики – 4 балла, значимость – 8, так как это документация истории управленческих решений, но не основополагающий фактор.

3.3 – Соблюдение разработанных норм и правил компании. Ресурсные затраты постоянны во времени, но невелики – 3 балла, значимость – 7 баллов в виду вариабельности поведения сотрудников компании.

3.4 – В виду того, что компания создаётся не всегда и не только с целью получения прибыли первыми лицами, но и для решения некоторых существующих

Конкурентоспособность компании как характеристика оценки конечных результатов ее деятельности на рынке является показателем относительным, где базой для сравнения выступают аналогичные показатели, используемые для оценки конкурентоспособности компаний-конкурентов. Конкурентоспособность компании – динамическая характеристика, так как обусловлена изменениями во времени за счёт внешних и внутренних факторов, значительная часть которых может рассматриваться в качестве управляемых параметров.

И наконец, конкурентоспособность компании отражает эффективность использования экономического потенциала компании. И так как большая часть факторов управляема, то и оценка этих факторов будет производиться на основе соотношения значимости фактора в деятельности компании и ресурсных затрат на учёт каждого фактора в деятельности компании.

Пути оценки факторов будут проводиться мною, как автором, в срезе управленческой стратегии компании по 10-бальной шкале: сначала по каждому фактору из третьей группы, – отдельно (матрично) по значимости и затратам ресурсов на учёт каждого фактора в деятельности компании, – затем второй уровень факторов будет оценен как матричная сумма оценок факторов третьего уровня, и первая группа основных факторов – как сумма оценок второго уровня

Табл. 1

Таблица уровней факторов

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
1.1 Уровень общего и проектного менеджмента	2.1 Организационная структура управления	3.1 Оптимальность схем организации строительства; 3.2 Документирование процедур управления и изменений; 3.3 Использование постоянного актуализированного пакета корпоративных и постоянных стандартов.
	2.2 Уровень маркетинга	3.4 Знание конъюнктуры рынка товаров и услуг; 3.5 Знание площадки и региона в целом; 3.6 Знание платёжеспособного спроса; 3.7 Знание конкурентов; 3.8 Уровень маркетингового контроля за ходом реализации проектов.
	2.3 Уровень стратегичности и организационной зрелости компании	3.9 Уровень составления и траектории развития управляемой системы; 3.10 Наличие системы оптимального планирования организационной динамики; 3.11 Уровень организационной зрелости компании; 3.12 Девелопмент недвижимости.
	2.4 Уровень готовности к преобразованиям	3.13 Подготовка, участие и победа в тендере; 3.14 Гибкость структуры управления; 3.15 Креативность менеджмента по 3-му уровню факторов

қалыптастырады, оларды бағалайды, тұтынушылар жөнінде мәлімет жинайды, өндірістік өнімді өндіріп оны тексереді және нарыққа ендіреді. Жаңа өндірістік өнімді жоспарлаудың негізгі сатылары: идеяны генерациялау, идеяны іріктеу, идеяны жоспарлау, стратегияны әзірлеу, өндіріс мүмкіндіктері мен өтімділігін талдау, өнімді әзірлеу, сынамалы маркетинг, коммерциялық жүзеге асыру.

Өткізу – өндірістік өнімді кеңістік пен уақыт ішінде жылжытып ауыстыру жөніндегі іс – әрекет түрлерінің жиынтығы, сондай – ақ меншік құқығын өндірушіден тұтынушыға беру. Қысқаша айтқанда: өнім мен қызметтерді тұтынушыға жеткізу.

Өткізу арнасына қатысушылардың міндетті қызмет аясы:

1. Ақпараттық – маркетингтің зерттеулер жүргізу, ақпаратты жинау және оларды тарату.

2. Коммуникациялық – жарнамалық ақпаратты жасау және тарату.

3. Тауарды бейімдеу – тауарларды сатып алушының талабына сай ыңғайлау (өндіріс, іріктеу, құрастыру және орау).

4. Байланыстарды орнату – мүмкін болатын сатып алушылармен байланысты орнату және қолдап отыру.

5. Келіссөздер жүргізу – тауар меншігін иемденуге беру әрекетін жүзеге асыру үшін бағаны және басқа да шарттар туралы келіссөздер жүргізу.

6. Тауар қозғалысын ұйымдастыру – тауарды тасымалдау және қоймаға қою.

7. Қаржыландыру – арнаның қызмет атқаруына қажетті шығындарды жабатын қаржыны іздеу және пайдалану.

8. Тәуекелге бару – өткізу арнасының жауапкершілігін өз міндетіне алу.

9. Төлем жасау – тауарды өндірушіден алуға және тұтынушыға сатуға байланысты операциялар.

10. Меншік құқығын табыстау – тауарларды иемдену құқығын бір жеке немесе заңды тұлғадан екінші бір тұлғаға табыстау.

Арнаның өндірістік өткізу қызметтерін тек өндірушілер де, делдалдар да жүзеге асыруы мүмкін. Өндірістік өткізу процестерін жалпы сипаттай келе, оның арналар, деңгейлер, жүйелер және өндірістік өткізу нысандары деген құрамдастарын бөліп атайды.

Өндірілген өнімді тұтынушыға міндетті түрде жеткізу керек. Өндірушілер осы қызметті екі әдіспен жүзеге асырады, өзіндік өткізу бөлімшелері арқылы немесе дербес делдалдау арқылы. Өндірістік өнімді тікелей өткізу әрқашанда тиімді емес сондықтан өндірушілер делдалдардың қызметін қажет етеді. Өзінің байланыстары, тәжірибесі және мамандануы арқасында делдалдар бірқатар қызметтер ұсынып, фирманың өз бетінше ала алатын шамадан көбірек пайда табуға жәрдемдеседі. Дистрибьюторлармен, бөлшек сауда дүкендерімен тәуелсіз делдалдармен келісім негізінде құрылған арналарды қажет кезде өзгерту өте қиын. Сондықтан, басқарушы қызметкерлер өткізу арналарын құрауға байсалды, байыпты қарауға тиіс.

Басқару нысаны болатын тауар жылжыту кешені ішкі және сыртқы элементтерді енгізеді.

Ішкі – бұл процестің жүзеге асырылу тәсілдерін жоспарлау, келісімшарттар жасасу, тапсырыстарды өңдеу және рәсімдеу, бұйым сапасын бақылау, олардың оңтайлы партияларын сұрыптау, орамалау, тиеу.

Сыртқы – тасымалдау, аралық қоймаларда сақтау және өткізуді ұйымдастыру.

Кәсіпорынның негізгі өткізушілік шешімі – өткізу желісін қалыптастыру. Өткізу желісі – өндірушіден тұтынушыға жылжыту үшін тауарларды барлық қатысушыларымен қалыптастырылғын құрылым. Өткізу желісі бір немесе бірнеше бөлу каналдарынан тұрады.

Өндірістік өткізу арналарын таңдау кезінде мынадай факторлар ескеріледі:

- Өндіруші фирманың мінез – құлқы оның мақсаттары, пайдамен табатын өндірістік өткізу процесін бақылау мүмкіндігі, ресурстары, өндіріс көлемі және мерзімділігі, жүк жөнелту жиілігі, тәжірибесі, әдістері, өндірістік өткізу жүйесі.

- Тұтынушылар, олардың саны, территориялық орналасуы, сатып алудың орташа мөлшері, сұраныс деңгейі, тұтынушылардың мінез – құлқы, нарық сегменттері, төлем тәсілдері (қолма – қол төлеу, несие алу, қарызға алу), сатып алу орындарының нысандары (супермаркет, пошта арқылы тапсырыс).

- Тауар немесе қызмет көрсетудің сипаты, ассортименті және сапасы. Тауарларды өткізу кезінде сапалық қасиеттері, оны жасау күрделілігі, жаңалығы, құны және басқа да параметрлері ескеріледі. Қызмет көрсетуді сатып – өткізу кезінде оның материалдық еместігі, сапасының өзгергіштігі, ұзақ уақыт сақталмайтындығы, өндіру мен тұтынудың бөлінбейтіндігі қарастырылады.

Тәжірибеде өткізу арналарының тікелей және жанама деген 2 негізгі типі қолданылады. Олардың әрқайсысын бірнеше топтарға бөлінеді.

Тікелей өткізу арнасы – тауарлар мен қызмет көрсетулердің өндірушілерден тұтынушыларға тәуелсіз делделдарсыз тікелей ауысып, жылжуы. Өндіріс құралдарын өндірушілер тікелей өткізуді жиі қолданады, өйткені олардың мақсатты нарықтары шектеулі, олар тұтынушылармен тығыз байланыста болуға тырысады.

Жанама өткізу арналары – тауарлар мен қызметтердің өндірушіден тәуелсіз делдалға, одан кейін – тұтынушыға жылжуына байланысты арналар. Мұндай жағдайда өндіруші тауарды кімге сатқанын білмеуі мүмкін. Мысалы, тамақ өнеркәсібінде өндірушілер әдетте тауаларын көтерме саудагерлер арқылы сатады, ал олар бөлшек сауда дүкендерімен жұмыс істейді.

Өткізу арнасын қалыптастырудың кезінде басты мәселе оған қатысушылар саны. Өткізу арналарының деңгейі – бұл тауарды өндірушіден тұтынушыға жылжыту бойынша тізбектегі қайсыбір жұмысты орындайтын кез келген делдал. Өткізу арнасының ұзындығы арнаның аралық деңгейлерінің санымен анықталады, осыған байланысты өткізу арналары қысқа және ұзын болып қалыптасады.

Фоменко А.А., магистрант
кафедры ЭУС НИУ МГСУ

ОЦЕНКА БАЗОВЫХ СТРАТЕГИЙ-ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Конкурентоспособность компании означает её способность превзойти конкурентов в неких, заданных внешними факторами, условиях. Такое понятие как конкурентоспособность продукции (товара, услуги) является частью конкурентоспособности компании, сочетаясь с совокупностью экономических методов её деятельности. Если рассматривать конкурентоспособности продукции и компании в срезе их существенных характеристик, то можно выделить следующие отличительные особенности:

- оба термина определяются и применимы к разным временным промежуткам – конкурентоспособность продукции определяется в любой краткий промежуток времени, а конкурентоспособность компании к довольно длительному периоду времени;

- конкурентоспособность компании зависит от уровня конкурентоспособности всего ассортимента продукции (товаров, услуг) и эффективности каждого вида деятельности, как во внутренней структуре компании, так и во внешней;

- конкурентоспособность продукции является необходимым, но недостаточным условием конкурентоспособности компании.

Обеспечение конкурентоспособности компании предполагает три уровня:

- 1) обеспечение конкурентоспособности на оперативном уровне означает обеспечение конкурентоспособности продукции (товара, услуги). Критерием конкурентоспособности компании в данном случае является показатель конкурентоспособности продукции (товара, услуги).

- 2) обеспечение конкурентоспособности на тактическом уровне характеризуется общим состоянием компании. Критерием конкурентоспособности компании в данном случае является комплексный показатель состояния компании.

- 3) обеспечение конкурентоспособности на стратегическом уровне означает обеспечение инвестиционной привлекательности компании. Критерием конкурентоспособности организации в данном случае является рост стоимости компании.

Конкурентоспособность компании в самом широком смысле можно определить как способность к достижению собственных целей в условиях противодействия конкурентов [4, 5, 7, 10]. Цели, как правило, имеют временную привязку, поэтому можно сказать, что конкурентоспособность компании определяется его способностью вести успешную (в отношении поставленных целей) деятельность в условиях конкуренции в течение определённого времени.

і у вартісній (грошовій) характеристиках, у тому, що капітал є і джерелом, і результатом діяльності підприємства незалежно від специфіки виробничої діяльності, тобто у тому, що оборотні активи завжди відображають характер розміщення інвестованого у процес господарської діяльності капіталу. Тому, досліджуючи сутність оборотного капіталу необхідно враховувати три аспекти: політекономічний, управлінський і фінансовий[3].

Політекономічний аспект вивчення потребує використання єдиної методології визначення сутності та вартісного змісту оборотного капіталу, а також дослідження функцій, які він виконує на стадіях кругообороту та у фазах відтворення.

Управлінський аспект питань реалізується шляхом створення інформаційної системи для внутрішнього управління підприємством і фокусує увагу на майбутніх результатах, тобто передбачає проведення перспективного аналізу оборотного капіталу з метою створення моделі управління фінансовим станом підприємства.

Фінансовий аспект реалізується завдяки впровадженню в аналітичний процес створених моделей управління основними елементами оборотних активів, концентрує увагу на реєстрації і класифікації фінансових операцій та підготовці фінансових звітів, і передбачає проведення ретроспективного аналізу оборотного капіталу з метою врахування результатів, одержаних у ході аналізу, у майбутній роботі[3].

Отже, правильне розуміння економічної сутності оборотного капіталу потребує насамперед усвідомлення його фінансово-грошової природи.

Оборотні засоби підприємства є одними зі складно-структурованих елементів виробничого процесу, залежного від галузевої ознаки підприємства, сутність яких проявляється економічною роллю в забезпеченні відтворювальної функції ресурсного стану господарства і становить його об'ємну економічну категорію як за натурально-речовим складом, так і за вартісним. Виступаючи важливим елементом господарського механізму, оборотні засоби потребують свого раціонального використання на основі оптимізації джерел їх формування з урахуванням особливостей кругообігу засобів за видами виробництва. Ефективне використання оборотних засобів є важливим завданням підприємства і повинно забезпечуватись прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене Наказом МФУ № 131 від 14.06.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.buhgalter911.com
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 01 від 23.03.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.buhgalter911.com
3. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. За ред. Ф.Ф. Бутинця. – 7-ге вид., Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.

Кәсіпорындардың өзіндік өткізу органдарына мыналар жатады:

- еншілес өткізу компаниялары;
- саудалық өкілдіктер және бөлімшелер;
- фирмалық дүкендер;
- коммивояжерлер, диллерлер, сауда агенттері.

Нәлдік деңгейдегі арна. Бұл арна тұтынушы мен өндірушіден ғана тұрады. Ол екеуінің арасында өткізу деңгейі болмайды, сондықтан тікелей маркетинг деп аталады. Тікелей маркетингке шығарып сату, үйде сату, телемаркетинг, пошталық сауда және тағы басқалары жатады.

Бір деңгейлі арна. Құрамына бір делдал кіреді. Тұтыну нарығында делдал ретінде әдетте бөлшек сатушы, ал өндірісте пайдалану тауарлары нарығында – өткізу жөніндегі агент, дистрибьютор және дилер атқарады. Мысалы: тұрмыстық техниканың негізгі түрлерін, жиһазды, теледидарды өндірушілер өз өнімдерін ірі бөлшек сатушыларға сатады, ал олар оны түпкі тұтынушыларға өткізеді.

Екі деңгейлі арна. Құрамына екі делдал кіреді. Тұтыну нарығында – көтерме және бөлшек саудагерлер, өндірістік құралдары нарығында – дистрибьютор және дилерлер. Мұндай арналарды әдетте азық – түлік, дәрі – дәрмек өндірушілер және тағы басқалары қолданады.

Үш деңгейлі арна. Құрамында үш делдал: көтерме, ұсақ көтерме және бөлшек саудагер болуы мүмкін. Мысалы, ет өңдеу өндірісінде көтерме сауда және бөлшек сауда сатушыларының арасында ұсақ көтермелеуші орналасады.

Бұлардан да ұзын өткізу арналары болады, бірақ олар сирек кездеседі.

Маркетинг жөніндегі менеджердің стратегиялық шешімі тікелей немесе көтерме және бөлшек саудадан тұратын жанама өндірістік өткізуді таңдауына байланысты. Жанама өндірістік өткізуді таңдаған кезде оның міндеттерінің бір бөлігін маркетингтік концепциялары сенімді, іскер серіктес болып табылатын делдалдарға беріледі. Оңтайлы өндірістік өткізу арналарын таңдағанда, қанша және қандай сауда орындарын жұмылдыру қажет екенін шешу керек.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Бельгибаев А.К., Рахимбаев А.Б. Менеджмент. – Алматы: Зан – Алматы: Зан әдебиеті», 2008. – 164 с.
2. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 121
3. Ефимова С. А. Управление сбытом или как увеличить объём продаж Макаренко М.В. Производственный менеджмент. М.: «Приор» 1998
4. Сербин В.Д. Основные логистики: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
5. Баркан Д. И. Управление продажами: Учебник / Д. И. Баркан; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2007. – 908 с.,

Бижигитова Л.Т.
Казахстан, г.Алматы, Университет Нархоз
Кафедра «Менеджмент», к.э.н., доцент

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из приоритетных направлений в реализации экономической политики и экономических преобразований в Республике Казахстан является совершенствование регулирования внешнеэкономической деятельности для рационального включения национальной экономики в сложную систему мирохозяйственных связей. По этой причине внешнеэкономическая политика должна предусматривать: создание условий для развития экспортных отраслей или операции отраслей на экспортные производства; финансовое и фискальное стимулирование экспортно-импортных операций; привлечение иностранного капитала в экономику.

В условиях глобализации экономика становится всё более открытой, поэтому государство должно учитывать в своей торгово-экономической политике тесную взаимосвязь процессов, происходящих внутри экономики и в сфере внешнеэкономических связей. Без грамотного управления этими процессами возможно появление определенных проблем, связанных не только с низкой эффективностью внешнеэкономической деятельности. Социальные, экономические проблемы – тесная взаимозависимость этих отраслей определяет важность правильного и эффективного управления внешнеэкономической деятельностью.

Общеизвестно, что для систематизации необходим опыт. На мировом рынке господствуют международные компании. Всё это требует новых подходов к управлению. Теперь полем деятельности компании являются не отдельно взятые страна или регион, а практически весь мир. Совершенно очевидно, что изменяются и принципы управления.

Фирма или организация может управлять своей внешнеэкономической деятельностью, используя шесть основных функций управления:

1. Планирование – составление краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов развития внешнеэкономической деятельности, а также разработка бизнес-планов для новых внешнеэкономических проектов

2. Организация – создание (формирование) организационных подразделений фирмы для осуществления внешнеэкономических операций, распределение сотрудников на участки работы, наделение их соответствующими функциями, полномочиями и ответственностью, определение форм и методов подготовки и реализации внешнеэкономической связей

3. Координация и согласование задач и функций внешнеэкономической деятельности с другими отделами и подразделениями фирмы с целью не допускать противоречий в решениях и обеспечивать слаженность и оптимизацию всей работы

Шафранська Т.Ю., Резнік Ю. С.
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі формування ринкового середовища особливо актуальним стає підвищення ефективності використання всіх наявних у підприємства ресурсів. Одним із таких ресурсів є оборотні засоби, ефективне використання яких безпосередньо впливає на ефективність усього виробничого процесу. Оборотні засоби займають значну частку в структурі собівартості виробленої продукції. Тому питання, що стосуються формування і використання оборотних засобів у сільськогосподарському виробництві, є достатньо актуальними для проведення дослідження в цьому напрямку[1].

Проблемні питання щодо оборотних засобів в сучасних умовах господарювання досліджуються у працях вітчизняних вчених Бутинця Ф. Ф., Демченка Т. А., Кужельного М. В., Лишиленка А. В. Ткаченка Н. М., Лєня В. С., Михайлова М. Г. та інших.

Оборотні фонди (капітал) – це майно підприємств, яке залучене у виробничий процес, функціонує тільки в одному виробничому циклі і, незалежно від способу виробничого споживання, повністю і відразу переносить свою вартість на вартість туристичних продуктів і послуг.

Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються на готову продукцію. Оборотні фонди мають ряд особливостей, які їх відрізняють від основних: по-перше, участь у виробничому процесі вони беруть одноразово, змінюючи при цьому свою форму; по-друге, вони повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції, при цьому одні види оборотних фондів (паливо, енергія) повністю втрачають свою споживчу вартість і не входять до складу готової продукції, а інші (сировина, комплектуючі) входять у готову продукцію і збільшують свою споживчу вартість.

Оборотні засоби перебувають у постійному русі, послідовно проходячи всі стадії кругообігу. Запас їх на кожній стадії повинен бути таким, щоб забезпечити безперервну роботу підприємства. Недостатня забезпеченість підприємства оборотними засобами може викликати порушення технологічного процесу і, як наслідок, зниження показників ефективності[2].

У переважній частині робіт оборотний капітал(засоби) розглядається або, як виключно економічна категорія, і тоді на перший план висувається матеріально-речовинна сторона оборотного капіталу; або як суто фінансова категорія, і тоді переважна увага приділяється джерелам формування оборотного капіталу. Між тим, двоїстість природи капіталу полягає у його як матеріально-речовинній, так

- розвиток зовнішньої торгівлі (вихід і опанування зовнішнього ринку можливі лише за умови виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції).

Вирішення цієї проблеми, передусім, передбачає встановлення оптимального співвідношення між чинниками забезпечення конкурентоспроможності (якістю, ціною, системою збуту, обслуговуванням та ін.), в результаті чого мають вирішуватись завдання: поліпшення якості самої продукції; зниження витрат на її виробництво; підвищення економічності оперативності післяпродажного обслуговування.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції охоплює комплекс задач, які вирішуються протягом всього циклу в системі створення й освоєння нової продукції, виробничого й експлуатаційного циклу, враховуючи при цьому життєвий цикл продукції. Проблема забезпечення високої конкурентоспроможності продукції вимагає комплексного і системного підходу, тому її найкраще вирішувати через формування відповідних систем. На думку авторів, на сучасних підприємства повинна бути створена комплексна система підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, яка може включати три компоненти. В першу чергу, це виробничо-технічний компонент, який включає вдосконалення проектування, використання найсучасніших техніки і технології, вхідний контроль якості сировини, матеріалів і комплектуючих, вдосконалення методів технічного контролю, поліпшення стандартизації. Не менш важливим є організаційно-економічний компонент, що передбачає вдосконалення організації виробництва і праці, підвищення кваліфікації кадрів, створення системи прогнозування і планування якості, встановлення прийнятних для виробника і споживача цін, економічне стимулювання виробництва високоякісної продукції. І, нарешті, соціальний компонент: поміркована кадрова політика, створення належних умов праці і відпочинку, мотивація праці, активізація людського чинника.

Створення такої системи повинно базуватися на принципах системності її розроблення, впровадження та удосконалення, відображених у чіткій регламентації стадій її існування. Ключовою концепцією побудови системи має бути її цільова орієнтація, пов'язана з виділенням завдань за їх спільністю, важливістю, строками досягнення (стратегічні, тактичні, оперативні) та характером (науково-технічні, організаційно- економічні, соціальні).

Усе це передбачає створення на підприємствах умов для безперервного оновлення технологій і асортименту продукції, зростання освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу, вдосконалення управління шляхом упровадження інновацій та науково-технічних досягнень, заснованих на новітніх знаннях і технологіях.

4. Учет результатов и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности за счет определения прибыльности внешнеэкономических сделок отдельно по конкретным видам товаров по всей номенклатуре выпускаемой продукции, по регионам, по видам операций (экспорт/импорт) и т.д.

5. Контроль внешнеэкономических операций (как в оперативном, так и в стратегическом режиме – текущий мониторинг за ходом реализации и контроль за выполнением годовых, среднесрочных и долгосрочных планов внешнеэкономической деятельности и организация проведения соответствующих ревизий по воплощению внешнеэкономических и маркетинговых стратегий в жизнь

6. Обеспечение информационной системы обслуживания внешнеэкономической деятельности фирмы за счет внедрения информационных систем управления, использование сети Интернет и др. для создания банка данных внешнеэкономической информации. В настоящее время в этих целях успешно используется целый ряд информационных систем управления, таких как MIS – Management Information System, DSS – Decision Support System, MDSS – Marketing Decision Support System, MSM – Market Selection Model и др.

Наряду с основными функциями управления, можно выделить специфические функции управления внешнеэкономической деятельностью предприятия:

1. Аналитическая, которая предполагает изучение международной рыночной среды, конъюнктуры отдельных зарубежных рынков, предложений/запросов потребителей зарубежных рыночных сегментов.

2. Товарно-производственная – совершенствование и адаптация товара к условиям местных рынков.

3. Сбытовая, предполагающая организацию сбытовой сети за рубежом для продвижения товаров на экспорт.

4. Осуществление определенной ценовой политики, проведение рекламной работы на внешних рынках и т.д.

Как правило, на практике происходит комбинирование различных типов структур и формирование уникальных, оригинальных структур управления фирмой.

К основным формам внешнеэкономической деятельности корпораций относятся:

– торговля – эта наиболее развитая форма ВЭД представляет собой куплю-продажу товаров производственного, социального, бытового потребления, а также продукции интеллектуального труда (лицензии, ноу-хау, инжиниринговая продукция);

– оказание услуг – осуществляется банками, посредническими, страховыми, туристскими, транспортными организациями и др.;

– совместное предпринимательство – организуется чаще всего в производственной, научной, кредитно-финансовой сфере, области образования, культуры и искусства;

– сотрудничество – реализуется в виде спортивных и культурных обменов, научного и технического сотрудничества.

На развитие внешнеэкономической деятельности оказывают воздействие следующие факторы:

- неравномерность экономического развития различных стран и регионов мира. Каждая страна и регион имеют свой уровень развития, свою структуру и свою специализацию экономики, что предопределяет необходимость обмена продукцией, услугами и пр. со странами, имеющими другую специализацию (например, специализация страны на производство сельхозпродукции требует продажи за рубеж излишков этой продукции и, наоборот, покупки продукции производственно-технического характера);

- природно-географические условия – данный фактор представляет собой совокупность сырьевых и климатических особенностей страны или региона, что, в свою очередь, во многом предопределяет направленность (специализацию) хозяйственной деятельности;

- социально-экономические особенности – это, в первую очередь, ситуация с трудовыми ресурсами (избыток или дефицит), уровень жизни населения, характер политических отношений между странами. Неравномерность распределения по планете трудовых ресурсов объективно ведет к их перемещению из страны в страну. С другой стороны, капитал стремится туда, где стоимость рабочей силы ниже и где политическая ситуация стабильнее;

- неравномерность научно-технического развития – данное обстоятельство способствует обмену между странами научными сотрудниками, студентами, преподавателями, стажерами и т.п.

Характеризуя сказанное выше, можно констатировать, что внешнеэкономическая деятельность является не чем иным, как оформлением процесса международного разделения труда. Естественно, что решающая предпосылка осуществления ВЭД – это возможность повышения нормы прибыли, что возможно только в том случае, если национальная стоимость данного товара или услуги ниже их интернациональной стоимости. Внешнеэкономическую деятельность компании можно охарактеризовать как совокупность мероприятий по перемещению товаров, капиталов, технологий и услуг через государственную границу.

В зависимости от направленности своей внешнеэкономической деятельности компании делятся на:

-компании-экспортеры, т.е. осуществляющие вывоз из страны товаров, капиталов или технологий;

-компании-импортеры, т.е. осуществляющие ввоз из-за границы товаров, капиталов или технологий.

Последовательность действий компании, планирующей выход на внешний рынок. Компания, планируя выход на внешний рынок (в качестве экспортера или импортера), должна осуществить ряд последовательных действий.

1. Определить цели запланированных внешнеэкономических операций.

Целями экспортной деятельности могут быть:

- увеличение прибыли за счет захвата новых (внешних) рынков;

Шафранська Т.Ю., Мозговий С. О.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності вітчизняних підприємств в умовах подальшого розвитку економіки пов'язана, в першу чергу, з розробкою системи управління конкурентоспроможністю і ефективністю. Ефективність підприємства визначається відношенням результату до витрат, що забезпечували його застосування. Завоювання і утримання конкурентних переваг – ключові фактори успіху підприємства в конкурентній боротьбі. Особливої гостроти ця проблема досягає в умовах посилення інтенсивності конкуренції на окремих ринках, де від виробників продукції та послуг необхідно постійно відслідковувати зміни попиту, вартості сировинних джерел, а питання рентабельності активів прямо залежить від ступеня використання новітніх підходів у сфері стратегічного маркетингу.

Проблеми конкурентоспроможності підприємств розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: А. Є. Воронкова, Ю. Ф. Ярошенко. Безпосередньо аналізу конкуренції в галузі присвятили праці такі вчені, як Г. Л. Азоев, А. П. Градов, М. К. Моїсеева, М. Є. Симеонового, Р. А. Фатхутдінов, А. Д. Юданов, Е. П. Пешкова, Є. П. Голубков, А. Н. Романов, А. А. Бревнов, Г. Л. Багієв та інші.

В сучасних умовах адаптації вітчизняних підприємств до стандартів ЄС основними проблемами, які вони відчують як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, є: нездатність виробляти товари, що забезпечують для громадян високий рівень життя, а також зберегти цей рівень на довгий термін; нездатність у рамках вільних ринкових умов виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам міжнародного ринку; нездатність постійно підтримувати відносно високий рівень показників доходності тощо.

Відповідно, на сьогодні будь-яке промислове підприємство поставлено перед необхідністю вирішення життєво важливої для нього проблеми: забезпечення конкурентоспроможності продукції. Необхідність цього в сучасних умовах диктується такими обставинами, як:

- потреби науково-технічного прогресу (сучасні технології вимагають кращих якісних характеристик сировини, матеріалів, обладнання тощо);

- зміна споживчих запитів населення (при кількісному насиченні ринку зростають вимоги до якісних характеристик товарів);

- нестача або обмеженість природних ресурсів (використання високоякісних: сировини, матеріалів, машин рівноцінне їх збереженню, економії суспільної праці);

Пути улучшения обеспеченности материальными ресурсами отражены в схеме.

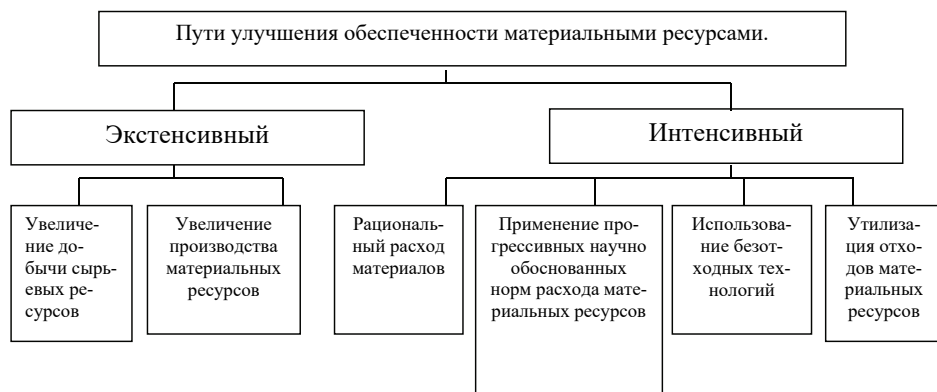


Рисунок 1. Пути улучшения обеспеченности материальными ресурсами

Удовлетворение потребности предприятия в материальных ресурсах осуществляется двумя путями: экстенсивным и интенсивным.

Для того, чтобы ресурсы расходовались более экономно необходимо, сделать больший упор или уделить большее внимание процессу планирования расхода материалов, сокращению материалоемкости в процессе производства, а также сокращению потерь в процессе транспортировки и хранению грузов.

Таким образом, материально-техническое снабжение является одной из форм распределения средств производства и их поставки на основе организационных связей и договоров между поставщиками и потребителями напрямую от предприятий-производителей или через посредников. Оно в значительной мере предопределяет ритмичность и результативность производства, оказывая непосредственное воздействие на эффективное использование активной части основных производственных фондов, снижение себестоимости товарной продукции и продолжительности производственного цикла, повышение производительности труда и многие другие показатели.

Литература:

1. Ерали А.К., Баймуханов А.С. Производственный менеджмент. – Алматы, 2005. – 612 с.
2. Степанов В. И. Материально-техническое снабжение. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 192 с.
3. Производственный менеджмент: Под ред. В. А. Козловского М.:ИНФРА-М,2003.-574с.

- экономия за счет масштабов производства;
- увеличение валютных ресурсов.

Оценить свой экспортный потенциал или свою потребность в импорте. Экспортные возможности предприятия, в конечном счете, зависят от его конкурентоспособности, для адекватной оценки которой предприятие анализирует сильные и слабые стороны конкурирующих фирм. Что касается импортера, то он тоже проводит такой анализ, с тем чтобы выбрать наиболее конкурентоспособного поставщика. Естественно, что до этого импортер задавался вопросом, что ему выгоднее – освоить самому производство данной продукции (услуги) или осуществить импорт.

Интеграция – это выравнивание условий для экономической деятельности субъектов рынка, вне зависимости от того, резидентами какого из двух или более государств, объединенных в интеграционную группировку, они являются. В более широком смысле интеграция – это «устранение искусственных преград экономической деятельности и целенаправленное внедрение элементов согласованной или единой экономической политики».

Как известно, интеграция включает в себя целостную систему форм. К основным формам торговой интеграции относятся зона свободной торговли, предполагающая снятие таможенных барьеров на пути взаимной торговли, и таможенный союз, предполагающий введение единого для всех стран-участниц таможенного тарифа по отношению к третьим странам.

Валютно-финансовая интеграция включает в себя снятие ограничений на перемещение капиталов внутри группировки, единую политику валютного курса в отношении валют третьих стран, систему фиксированных взаимных валютных курсов, а впоследствии – единую денежную систему с единым эмиссионным (центральным) банком и едиными ориентирами денежно-кредитной политики.

Наконец, единое экономическое пространство означает устранение нетарифных ограничений во взаимной торговле товарами и услугами, полную свободу перелива финансовых ресурсов (фактора производства «капитал») и максимальную свободу миграции рабочей силы (фактора «труд»). Высшая форма интеграции предполагает единую финансовую и иную макроэкономическую, а также социальную политику, в конечном счете, она требует и продвинутой формы политической интеграции.

Литература

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993.
2. Абалкин Л. Экономическая политика и ее ответственность за развитие науки (методологические размышления) //Экономист. – 2004.-№5. –С.3 -7.
3. Аубакирова Ж.Я. Интеграционные отношения в транзитной экономике: теория, практика // КазЭУ.- Алматы: Экономика, 2002. – 256с.
4. Мировая экономика: Учебник / под.ред. проф. А.С.Булатова. – М.Юристъ, 2000.

5. Ломакин В. Мировая экономика: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-дана, 2003.
6. Пузаков Е. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006.
7. Иванов И.Н. Менеджмент корпорации: Учебник. – М.: Инфра-М, 2004. – 368с.
8. Спартак А.Н. Перспективы Евразийской экономической интеграции // Международная экономика. – 2013. – №3. – С.9-22.

К.э.н. Тасмаганбетов А.Б., магистрант Усербай С. К.

*Актюбинский региональный государственный университет им. К. Жубанова,
Казахстан*

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ

В отличие от других отраслей народного хозяйства материально-техническое снабжение не создаёт новой продукции. Вместе с тем, осуществляя поставки продукции производственно-технического назначения в установленные сроки в требуемом количестве, ассортименте и необходимого качества, материально-техническое снабжение обеспечивает непрерывность производственного процесса, т.е. является его составной частью.

Основной задачей службы материально-технического снабжения является своевременное, бесперебойное обеспечение предприятия сырьём и материалами, комплектующими и сопутствующими изделиями разнообразными средствами производства при использовании эффективной и рациональной схемы их закупки. [1,457]

Для того чтобы обеспечить предприятие необходимыми ему основными и оборотными ресурсами в соответствии с выявленной потребностью, организуется материально-техническое снабжение предприятия. Его задача заключается в определении потребности предприятия в материалах и технических ресурсах, изыскании возможностей покрытия этой потребности, организации хранения материалов и выдачи их в структурные единицы, а также в проведении контроля за правильным использованием материально-технических ресурсов и содействия в их экономии.

Роль и значение материально-технического обеспечения (МТО) состоят в следующем:

- как деятельность, непосредственно предшествующая производству, снабжение не просто направлено на обеспечение ресурсами для изготовления товара, но и само в некоторой мере создает его потребительную стоимость и цену;
- выявляет и формирует не только экономические результаты предприятия, но и потребности потребителей как самих ресурсов, так и изготавливаемых из них товаров;

- обуславливает финансовые результаты (в первую очередь, издержки) производственного предприятия;

- как вид деятельности производственного предприятия во всей системе создания товара (ценности) является одним из источников его конкурентного преимущества. [2, 21]

Цели материально-технического обеспечения предприятий:

- своевременное обеспечение производства необходимыми видами ресурсов требуемого качества и количества;

- улучшение использования ресурсов: повышение производительности труда, фондоотдачи, обеспечение ритмичности строительных процессов, сокращение оборачиваемости оборотных средств, полное использование вторичных ресурсов, повышение эффективности инвестиций и др.;

- анализ организационно-технического уровня производства и качества выпускаемой продукции у конкурентов поставщика и подготовка предложений по повышению конкурентоспособности выпускаемых конкурентами ресурсов.

Цели материально-технического обеспечения предприятий:

- своевременное обеспечение производства необходимыми видами ресурсов требуемого качества и количества;

- улучшение использования ресурсов: повышение производительности труда, фондоотдачи, обеспечение ритмичности производственных процессов, сокращение оборачиваемости оборотных средств, полное использование вторичных ресурсов, повышение эффективности инвестиций и др.;

- анализ организационно-технического уровня производства и качества выпускаемой продукции у конкурентов поставщика и подготовка предложений по повышению конкурентоспособности выпускаемых конкурентами ресурсов.

Для достижения перечисленных целей необходимо постоянно выполнять следующие работы:

- Проведение маркетинговых исследований рынка поставщиков материалов, конструкций, изделий, полуфабрикатов и др.;

- Нормирование потребности в конкретных ресурсах.

- Разработка организационно-технических мероприятий по снижению норм и нормативов расхода ресурсов.

- Поиск каналов и форм материально-технического обеспечения.

- Разработка материальных балансов.

- Планирование материально-технического обеспечения.

- Организация обеспечения материалами, конструкциями, изделиями, полуфабрикатами и другими материалами рабочих мест.

- Учет и контроль использования ресурсов.

- Организация сбора и переработки отходов производства.

- Анализ эффективности использования ресурсов.

- Стимулирование работы по улучшению использования материально-технических ресурсов. [3, 47]