

ECONOMIC SCIENCE**ENTERPRISE ECONOMY****Наталья Васильевна Городнова,***д-р экон. наук, Уральский федеральный университет, кафедра правового регулирования экономической деятельности, Екатеринбург***Андрей Эдуардович Березин,***Уральский федеральный университет, кафедра правового регулирования экономической деятельности, Екатеринбург***ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКИМИ
КОМПАНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Описание. Проблема управления компаниями в условиях финансово-экономического кризиса и экономических санкций против России стала еще более актуальной. В статье дается оценка существующим условиям на строительном рынке Уральского региона, определяются проблемы управления конкретной строительной корпорации, предлагаются некоторые пути повышения эффективности системы управления в современных условиях. Сделан вывод о том, что в анализируемой отрасли необходимо введение автоматизированных систем управления, внедрения инновационных технологий и стимулирование работников к инновационной деятельности.

Ключевые слова: строительный рынок, управление, эффективность, инновация, ноу-хау

Description. The problem of management of companies in the financial and economic crisis and economic sanctions against Russia has become even more relevant. The article assesses the existing conditions in the building market of the Urals region, identifies problems of management of concrete construction Corporation, proposes some ways to improve the effectiveness of the system of management in modern conditions. It is concluded that the analyzed industry is necessary to introduce automated control systems, implementation of innovative technologies and encouragement of employees to innovate.

Keywords: construction market, management, efficiency, innovation, know-how

Проблема управления компаниями организацией занимает особое место в сфере менеджмента, поскольку с адекватной системы управления предприятия начинается процесс ее эффективной деятельности и конкурентоспособности в текущих экономических условиях. Организация управления порождается объективной необходимостью и закономерностями рыночных отношений. Особенность современного менеджмента состоит в его направленности на обеспечение рациональной организации управления предприятием, позволяющей оценивать

гибкость, эффективность, надёжность управления, способность к постоянным воздействиям со стороны окружающей среды. В современных условиях становится крайне важным информационное обеспечение аппарата управления.

А настоящий момент строительный рынок Уральского региона характеризуется следующими особенностями [2]:

1. Спад производства. Сокращение выпуска продукции происходит во всех отраслях, продолжаются сдвиги в ассортименте и номенклатуре выпускаемых товаров в сторону снятия с производства дешевых изделий. Рост цен сдерживает процесс производства из-за низкой платежеспособности потребителей.

2. Рост цен и высокий уровень инфляции обуславливают все увеличивающийся разрыв в темпах роста производства продукции в натуральных объемах и в стоимостном выражении. Состояние рынка определяется также снижением инвестиций в производство. Уровень инфляции продолжает расти, падает курс рубля по отношению к иностранной валюте.

3. Рост взаимных неплатежей между предприятиями.

4. Таможенные барьеры.

Особенности рынка повлекли за собой структурные изменения в строительном комплексе региона. Продолжаются поиски наиболее отвечающих условиям рынка организационно-правовых форм управления [2]. Исследования строительного рынка показывают, что наиболее конкурентоспособными оказались малые и средние организации и предприятия строительного комплекса, образовавшиеся на базе структурных подразделений крупных, обладающих мощной производственной базой, объединений, управлений.

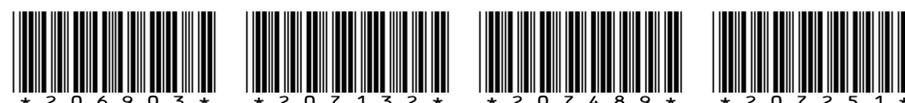
Маркетинговые исследования показывают, что особенностью сегодняшнего дня является все увеличивающийся спрос на жилье.

Анализ ситуации на областном рынке жилья позволяет сделать вывод о том, что устойчивым спросом на протяжении уже более двух лет пользуются как относительно дешевые однокомнатные, так и многокомнатные элитные квартиры.

В условиях резкого спада инвестиционной активности и снятия государством с себя значительной доли инвестиционного бремени определилась необходимость новых подходов к проблеме гигантских объемов незавершенного строительства.

Инвестиционный спад на Урале определил дальнейшее распыление строительных мощностей между возросшим количеством строительных объектов, вынудил строителей загрузить мощности сомнительными по важности приоритетов видами работ, сузив тем самым возможности инвестиционного маневра.

В качестве объекта исследования эффективности управления выбрано одно из ведущих предприятий строительной отрасли Уральского региона: техническая система организации включает в себя: оборудование, капитал, здания, транспорт, ресурсы, источники информации. Компания располагает высококачественным оборудованием, отвечающим современным стандартам. Компания владеет двумя современными предприятиями. На всех предприятиях ведётся строгий контроль за качеством производимой продукции. Особенно тщательно



ECONOMICS OF AGRICULTURE

Жусипова Э.Е. Анализ развития и конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности Южно-Казахстанской области Республики Казахстан.....	65
Жусипова Э.Е. Анализ влияния государственной поддержки на конкурентоспособность предприятий по сельхозпродукции и продуктам ее переработки в Казахстане и государств-членов ТС и ЕЭП	70
Матох С.А. Роль личных подсобных хозяйств в наполнении агропродуктового рынка республики беларусь	76
Малимонова А.В., Андриенко Д.А. Экономическая оценка эффективности выращивания баранчиков, валушков и ярочек ставропольской породы овец в условиях Южного Урала	79
Амалбекова Г., Қонысов Б. Ауылшаруашылық кәсіпорындарының қызмет ету ерекшеліктері	82
Кокорев Н.А., Фролова А.Н. Налоговые аспекты государственной помощи в сельском хозяйстве.....	86
Дубровин Д.А. Анализ эффективности использования материальных запасов сельскохозяйственной организации.....	88

осуществляется контроль качества новых продуктов и рецептов. В собственность компании также входит достаточно большое количество транспорта в целях доставки строительных материалов и расходных товаров в города России и близлежащие населенные пункты.

Организационная структура организации – линейная. Способ принятия управленческих решения – коллегиальный, проведение еженедельных плановых собраний. Процесс разделения труда осуществляется по двум направлениям: постадийное разделение работ в организации; разделение работ по уровням иерархии в организации как в целом, так и в её отдельных частях (закон Эшби) [1].

В целях оценки внутренней среды компании проведен SWOT–анализ, представленный в табл.

Таблица

SWOT–анализ

<p>Сильные стороны Узнаваемость бренда компании на рынке Широкий перечень строительно-монтажных работ Конкурентоспособность выполняемых работ Стабильное финансовое положение</p>	<p>Недостатки Текучесть кадров в экономическом отделе Повышенная травматичность деятельности Отсутствие рекламы</p>
<p>Возможности Увеличение доли рынка Охват новых каналов сбыта Разработка новых технологий безопасности для строителей – монтажников</p>	<p>Угрозы Инфляция Дефицит персонала и недостаток квалифицированных кадров Высокие риски</p>

В целях решения выявленных проблем системы управления анализируемой компании необходимо реализовать:

1. Тщательный контроль средств, предназначенных на закупку строительных материалов, а также контроль их качества [4].
2. Внедрение автоматизированной инновационной системы управления компанией.
3. Повышение качества найма и отбора персонала, надежности процедур введения в должность, уровня начальной подготовки работников, уровня производительности труда.
4. Совершенствование техники и технологии, улучшающие условия труда, внедрение инновационных разработок и ноу-хау, разработка системы мотивации сотрудников компании к инновационной деятельности [3].

Целенаправленно воздействуя на управляемые или частично управляемые факторы и нейтрализуя действие неуправляемых, возможно существенно снизить проявление слабых сторон компании.

Литература

1. Бир С. Мозг фирмы: Пер с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 416 с.: ил.
2. Городнова Н.В., Шаблова Е.Г., Березин А.Э. Развитие модели государственно-частного партнерства: управление и правовое регулирование в рамках БРИКС // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe (East European Scientific Journal) / Warsaw, Poland. EKONOMIA. 2015. № 3. С. 26-30.
3. Городнова Н.В., Пешкова А.А. Техническое регулирование строительной отрасли в условиях создания единого экономического пространства // Stredoevropsky Vestnik pro Vedu a Vyzkum. 2015. Т. 82. С. 131.
4. The law of corporations in a Nutshell // by Robert W. Hamilton, West Publishing Company, 1991, p. 518.

Удасбекова А.М.,

*ст.преподаватель, магистр менеджмента
ТарГУ им. М.Х.Дулати*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ

Некоторые фирмы умеют доводить идеи до успешного коммерческого использования лучше, чем другие. Некоторые фирмы исповедуют чисто практический принцип «немного сделал – немного продал». Устойчивый успех бывает случайным. Нужно набрать портфель хороших проектов и следует управлять работой над ними. Необходима соответствующая организационная структура компании и правильная мотивация работников. Скептики, утверждающие, что никакие организационные структуры ничему здесь не в состоянии помочь, потому что творчество неуправляемо, ошибаются в одном. Организация может быть явно неподходящей для инноваций. Все знают, что в некоторых фирмах творческий порыв просто задыхается, что ни одна толковая идея там не имеет шансов успех. Но есть и другие организационные структуры, и менеджеры должны позаботиться, чтобы компания поддерживала и укрепляла дух изобретательности.

Ключевые вопросы – какой должна быть внутренняя структура организации для творчества, как обеспечить ее интеграцию с остальной деятельностью компании, насколько гибкой должна быть эта структура и как совмещать возникающие в ней идеи и результаты с тем, что делает вся компания.

Джей Р.Гэлбрейт дает перечень возможных способов выделения инновационных структур:

- **пространственное выделение** (но не слишком отдаленное, чтобы компания могла осваивать результаты исследовательских работ);

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCE

ENTERPRISE ECONOMY

Городнова Н.В., Березин А.Э. Эффективность управления российскими компаниями в современных условиях	3
Удасбекова А.М. Организационные формы инновационной деятельности в крупных компаниях.....	6
Usanov A.Yu. The liquidity of the company and its definition	11
Рыжкова Г.А. Развитие украинского предпринимательства	14
Kukharuk A.D., Kyi V.L. Evaluation of company's economic sustainability: approaches and issues.....	16
Портнягина В. Особливості управління конкурентоспроможністю підприємств парфумерної галузі	18
Кыштымова Е.А. Методика анализа индикативных показателей эффективности использования собственного капитала	21
Петрова Ю.М. Современные концепции управления оборотным капиталом ..	24
Лытнева Н.А. Теоретико-методические основы управления системой оплаты труда персонала организации	27
Ахметова Ш.Ф. Инновационное развитие фирмы – основа повышения эффективности ее деятельности, фактор конкурентоспособности.....	32
Асанходжаева И.Ф., Арапова Г.М. Нарық экономикасындағы бәсекелестік және оның туризмдегі маңыздылығы мен рөлі	36
Kozhabek K.M. To the question of healthcare development trends in Kazakhstan.....	39
Беделбекова Т.Н. Основные направления инновационной политики Республики Казахстан.....	46
Melnyk L., Strutynska I. The importance of eu experience in the promotion of environmentally responsible business for Ukraine	50
Часовских Д.В., Москвин А.М. Этапы разработки ценовой стратегии на предприятии. Виды ценовых стратегий.....	52
Мухамедгалиева О.К. Приоритеты конкурентоспособности крупных предприятий Республики Казахстан	57
Попова Л.В. Сущность, роль и категориальный аппарат налогового анализа в системе управления налогообложением промышленного предприятия.....	60

Из таблицы 1 видно, что в 2014 году коэффициент оборачиваемости запасов составил 1,578 оборота, то есть больше, чем в 2012 году. Увеличение оборачиваемости запасов привело к сокращению продолжительности одного их оборота на 18,5 дней. Рост оборачиваемости привел к существенному высвобождению запасов в размере 6940,0 тыс. руб. То есть, в результате ускорения оборачиваемости материальных запасов, получена экономия материальных запасов в сумме 6940,0 тыс. руб. Следовательно, запасы стали использоваться более эффективно.

От скорости оборота средств зависят: размер годового оборота (выручки); относительная величина условно-постоянных расходов (увеличение оборота приводит к сокращению расходов, приходящихся на каждый оборот); финансовая устойчивость; платежеспособность.

• **создание научно-исследовательских лабораторий**, где инновации отделены от регулярных деловых операций;

• **формирование временных команд специалистов** для разработки определенных проектов (но если срок пребывания в команде превышает 4–5 лет, их производительность падает);

• **создание совместных или кооперативных исследовательских подразделений** (но есть риск, что ваш партнер превратится со временем в конкурента);

• **создание матричных структур**, в которых люди одновременно участвуют в работе функциональных и проектных групп, разрабатывающих новые идеи;

• **отпочкование новых предприятий**, финансовая независимость которых порождает предпринимательские стимулы для участников исследовательских проектов (например, малых инновационных предприятий);

• **кооперирование с поставщиками или сбытовиками**, в результате чего проектная команда уходит из компании для разработки новой идеи.

В общем, выбор способа и полноты выделения исследовательской структуры зависит от радикальности разработки. Чем она сильнее обособлена, тем меньше общего, как правило, между результатами ее работы и деятельностью компании.

Уединение способствует творчеству, но одновременно затрудняет задачу по включению результатов исследовательских разработок в повседневные операции компании. Так что, решение о желательной степени выделения является далеко не простым. Если проект очень сложен в технологическом отношении, для его реализации может потребоваться отдельная команда специалистов. Если источником новых идей является именно лаборатория, можно закрепить это положение. Но когда новые идеи исходят из службы маркетинга или производства, нужно, чтобы исследовательская группа была в тесном контакте с этими службами.

Если проект рассчитан надолго или риск неудачи очень велик, выделение исследовательских работ облегчает использование особого вознаграждения, непригодного для других сотрудников фирмы. Если разрабатывается нечто совершенно новое, что может изменить стратегическую нацеленность компании, обособление также полезно – в первую очередь в тех случаях, когда результаты разработок способны радикально перестроить существующие процессы или продукты. Когда исследовательские службы не выделены, часто возникают проблемы с продвижением проектов, результаты которых обещают дискредитировать выпускаемую продукцию.

И напротив, если для компаний характерна высокая скорость изменений, и новое поколение продукции быстро вытесняет предыдущее, повышение интегрированности исследовательских структур способствует ускорению процесса коммерческого освоения разработок. Когда работники фирмы, особенно небольшой, являются ее совладельцами, интеграция исследовательских функций может стимулировать работу людей.

Гибкость важна в двух отношениях. Во-первых, она дает компании возможность быстро наращивать усилия для завершения очень перспективных или

срочных проектов. Компания с менее мощными исследовательскими структурами просто не в состоянии обеспечить такую концентрацию усилий без риска не достигнуть запланированного результата. Таким образом, некоторая централизация и гибкость в организации исследовательских работ позволяют концентрировать значительные усилия для достижения чрезвычайно выгодных результатов. Другое преимущество гибкости заключается в том, что людей можно относительно просто переводить с одного проекта на другой, закрывая неперспективные проекты с меньшим ущербом для морального самочувствия работников. Людям меньше ранит необходимость прекратить работу над проектом, если есть перспектива активной работы над жизненно важными проблемами.

Некоторые компании, такие как ЗМ, в каждом производственном отделении используют сеть лабораторий. Чтобы гарантировать практическую реализацию инноваций, компании ЗМ около 80% своих ресурсов концентрирует в лабораториях, занимающихся прикладными исследованиями. Это поощряет обмен технологиями между производственными отделениями, чему способствует близость их расположения. Принцип выражен правилом: рынок принадлежит бизнесу, но технологии – собственности корпорации.

Близкое расположение отделов компании – это эффективный метод поощрения неформального общения и отношений, так же как и формальных программ по реализации идей сверх функциональных и прочих организационных барьеров. Для распространения знаний о процессе в целом, а также для укрепления контактов и взаимопонимания используют общие для всей компании курсы, учебные центры или ротацию персонала между разными отделениями и функциональными службами. Другой подход – назначение организаторов и передовиков инновационного процесса пропагандистами новых идей.

Часто используются различные инструменты поощрения коммерческого успеха. Некоторые компании делают это напрямую – награждая сотрудников за крупные успехи пакетами акций или опционами. Другие используют конкуренцию между исследовательскими группами для ускорения работ. Многие фирмы организуют параллельную работу инженерно-конструкторских групп, так что задачи, которые обычно решались последовательно, здесь одновременно выполняют взаимодействующие группы специалистов.

На тип инновационной организации влияют профиль деятельности, уровень специализации и кооперации, количество стадий жизненного цикла инноваций и другие факторы.

Инновационный процесс охватывает много участников и заинтересованных организаций. Он может осуществляться в местных, региональных, государственных (федеральных) и межгосударственных границах. Все участники имеют свои цели и учреждают свои структуры для их достижения.

В развитых корпоративных структурах их формирование происходит на двух уровнях: уровне простой организации, не включающей в свою структуру

При этом могут иметь место три следующие ситуации, связанные со значением экономического эффекта от изменения оборачиваемости оборотных активов:

$Toba1 < Toba0 > \Delta < 0$, т.е. произошло высвобождение оборотных активов из оборота в результате повышения интенсивности их использования;

$Toba1 > Toba0 > \Delta > 0$, т.е. произошло дополнительное привлечение оборотных активов в оборот в результате понижения интенсивности их использования;

$Toba1 = Toba0 > \Delta = 0$, т.е. не произошло высвобождение или дополнительное привлечение оборотных активов в оборот, поскольку интенсивность их использования осталась на прежнем уровне.

Таблица 1

Анализ эффективности использования материальных запасов сельскохозяйственной организации

Показатели	Базисный 2012г	Отчетный 2014г
Выручка от продажи, тыс. руб.	95519	136925
Среднегодовые остатки материальных запасов, тыс. руб.	65373	86793
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов в оборотах (с точностью до 0,001)	1,461	1,578
Оборачиваемость материальных запасов в днях (с точностью до 0,1)	249,8	231,3
Коэффициент оборачиваемости при объеме продаж анализируемого периода и среднегодовых остатках материальных запасов базисного периода (Коб.усл.)	x	2,094
Влияние на изменение коэффициента оборачиваемости:		
а) объема продаж (Коб.усл.-Коб.0)		+0,633
б) среднегодовых остатков материальных запасов (Коб.1-Коб.усл.)		-0,516
Общее изменение коэффициента оборачиваемости		+0,117
Ускорение (-), замедление (+) оборачиваемости запасов в днях		-18,5
Сумма высвобождения (-), привлечения (+) материальных запасов в результате изменения оборачиваемости, тыс. руб.		-6940,0

Порядок учета субсидий налогоплательщиками, находящимися на специальных налоговых режимах, аналогичен и изложен в Письме ФНС России от 21.06.2011 N ЕД-4-3/9835@.

Анализ системы нормативного регулирования налогообложения государственной помощи свидетельствует о ее постоянном реформировании, что требует перманентного осмысления и принятия адекватных решений.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.11.2015);

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.11.2015);

3. Кокорев Н.А., Матчинов В.А., Щеголева О.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления субсидированным целевым капиталом в сельском хозяйстве. Монография. – Калуга: Изд-во «Эйдос», 2011. – 140 с.

Дубровин Д.А.

*ФГБОУ ВО Саратовский государственный аграрный университет
им. Н. И. Вавилова, Россия*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Экономический эффект от изменения оборачиваемости оборотных активов, который характеризует их высвобождение из оборота в результате повышения его скорости или их дополнительное привлечение в оборот в результате замедления его скорости и рассчитывается по формуле:

$$(+/-)\Delta = (Тоба1 - Тоба0) \times ВРд1, \quad (1)$$

где (+/-) Δ – величина экономического эффекта от изменения оборачиваемости оборотных активов; Тоба1 и Тоба0 – средняя продолжительность одного оборота оборотных активов (в днях) в отчетном и предыдущем периодах соответственно; ВРд1 – среднедневная выручка (нетто) от продаж в отчетном периоде.

другие организации (условно называемом фирменным уровнем) и уровне корпорации (объединения, финансово-промышленной группы), включающем другие организации, которые управляются специальной холдинговой компанией. Все это приводит к созданию различных инновационных организационных форм.

В крупных фирмах сложились устойчивые механизмы управления научно-технической и инновационной деятельностью, отражающие особенности процесса интеграции науки и производства, все большую ориентацию исследований и разработок на рыночные потребности, усиления влияния рыночных факторов на определение стратегических позиций фирм. Новые задачи повлекли за собой изменения в системе связей как по вертикали между всеми уровнями управления, так и по горизонтали – между подразделениями научно-производственно-сбытовой цепи.

В результате в 80-е годы 20 века в крупнейших машиностроительных компаниях США (ИБМ, «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Форд мотор» и др.) и Японии («Нисан», «Тосиба», «Мицубиси», «Сони» и др.) появились интегрированные системы управления инновациями на основе гибких структур сквозного управления инновационной деятельностью, использующие горизонтальные связи между подразделениями НИОКР, производства и сбыта. Такие системы предполагают:

- Создание на высшем уровне управления специализированных подразделений – советов, комитетов или рабочих групп по разработке научно-технической политики, определению ключевых направлений инновационной деятельности и внесению предложений в совет директоров для принятия решений. В их состав входят руководители служб маркетинга, НИОКР, финансов, сбыта, обеспечения производства, представители центральных служб, руководители производства;

- Создание центральных служб развития новых продуктов, осуществляющих согласование и координацию инновационной деятельности различных подразделений – участников путем обсуждения идей, планирования и оценки инновационных проектов;

- Выделение на срок от 2–3 до 10 и более лет целевых проектных групп или центров по разработке новой продукции – самостоятельных хозяйственных подразделений в составе 10–15 человек для комплексного осуществления инновационного процесса от идеи до производства и реализации новой продукции. Такие группы не обязаны согласовывать свои действия с другими подразделениями фирмы, имеют собственные системы мотивации и подчиняются только высшему управлению фирмой при решении вопросов рентабельности и финансирования нововведений;

- Повышение роли подразделений НИОКР: они ведут не только поиск и разработку новых перспективных идей, но и их быстрое доведение до стадии освоения, производства и сбыта. При этом объемы их финансирования увеличиваются от 3 до 10% объема продаж продукции;

- Образование венчурных подразделений на основе создания собственных фондов «рискового капитала» и специальных фондов стимулирования инновационной деятельности за счет части прибыли компаний с целью ускорения внедрения инноваций;

- Организация консультативных или аналитических групп в составе исследователей, руководителей, представителей функциональных подразделений. В их функции входит: прогнозирование развития технологии и спроса на новую продукцию, выбор перспективных идей, определение тематики исследований, координация работы ученых и инженеров в рамках специальных проектов;

- Создание специальных отраслевых лабораторий по проблемам освоения новых технологий.

Реализация региональных научно-технических и социальных программ связана с организацией соответствующих объединений научных (университетских), промышленных и финансовых организаций, различного рода научно-промышленных центров.

В силу рискованности инновационных проектов возникают адекватные организационные формы инвесторов в виде «венчурных фондов» и инновационные формы создателей новаций – рискованных инновационных фирм. Программы особой важности, привлекающие большие ресурсы и рассчитанные на длительные сроки, влекут за собой создание научных и технологических парков, технополисов. Развитие международных научно-технических и торговых отношений связано с разделением труда и созданием различных альянсов и совместных предприятий.

Литература :

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент – СПб: «Питер», 2000.
2. Богдан Н.И. Региональная инновационная политика. – Новополоцк: Полоцкий государственный университет, 2000. – 358 с.
3. Бондарь Н.П., О.В. Васюхин, Голубев А.А., Подлесных В.И. Эффективное управление фирмой: современная теория и практика. – СПб.: ИД «Бизнес пресса», 1999. – 416 с.
4. Буров И.С. Сопоставление инновационного потенциала Беларуси и некоторых европейских стран //Проблемы развития научно-инновационного потенциала Беларуси: Сб. научных трудов/ Под ред. В.И.Недилько. Мн., 2004.
5. Давыденко Л.Н., Смирнов М.Н. Модели инвестирования инновационных проектов: – Учебное пособие. – Мн.: ИСЗ, 2001. – 166 с.
6. Инновационный менеджмент: Курс лекций: в двух частях / под ред. В.Н. Архангельского. – М.: Изд-во РАГС, 1997. – 340 с.
7. Инновационный менеджмент: справочное пособие / под ред. П.Н.Завлина и др. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.
8. Инновационный менеджмент : Учебное пособие / Под ред. В.М.Аньшина, А.А.Дагаева. – М.: Дело, 2003. – 528 с.

Вместе с тем следует отметить, что с 2010 г. целевые поступления из бюджета, получаемые коммерческими организациями, облагаются налогом на прибыль, так как эти организации больше не поименованы в п. 2 ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации.

Однако следует отметить, что если доля дохода от реализации произведенной сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70%, то такой статус является основанием не только для получения субсидий, но и для применения нулевой ставки по налогу на прибыль.

Федеральным законом от 02.10.2012 N 161-ФЗ внесены изменения в главу 25 «Налог на прибыль организаций» (ст. 284). Изменения констатируют: «Для сельскохозяйственных товаропроизводителей, отвечающих критериям, предусмотренным п. 2 ст. 346.2 НК РФ, и рыбохозяйственных организаций, отвечающих критериям, предусмотренным п. 2 и пп. 1 п. 2.1 ст. 346.2 настоящего Кодекса, налоговая ставка по деятельности, связанной с реализацией произведенной ими сельскохозяйственной продукции, а также с реализацией произведенной и переработанной данными налогоплательщиками собственной сельскохозяйственной продукции, устанавливается в размере 0 процентов».

Очень важно отметить, что субсидии, полученные из бюджета коммерческими организациями, включаются в состав налогооблагаемых доходов. Налогоплательщики часто ошибочно считают, что абсолютно все субсидии являются средствами целевого финансирования и целевых поступлений и поэтому не подлежат налогообложению (пп. 14 п. 1 и п. 2 ст. 251 НК РФ).

Однако Минфин России констатирует, что перечень средств, которые признаются целевым финансированием и поступлением, строго ограничен и закрытый. И субсидий, выдаваемых коммерческим организациям, в данном списке нет. Субсидии не являются выручкой от реализации. Поэтому они не берутся при расчете 70 процентов доходов, необходимых сельскохозяйственным товаропроизводителям для налоговых льгот.

При получении субсидий в настоящее время очень важно правильно квалифицировать налоговые последствия по налогу на прибыль с суммы полученной субсидии.

Любая субсидия направлена на строго определенные цели. Если цель субсидирования связана с сельскохозяйственной деятельностью, то Минфин России определяет такие субсидии доходом, связанным с деятельностью по производству и реализации сельскохозяйственной продукции. Данная позиция приведена в Письмах Минфина России от 6 апреля 2011 г. N 03-03-06/1/220, от 03.08.2010 N 03-03-06/1/515, от 08.06.2012 N 03-03-06/1/296.

В таких случаях налоговое законодательство освобождает от уплаты в бюджет 20 процентов с полученной субсидии, в качестве налога прибыль.

Әдебиет

1. Баутин В.М. Развитие предпринимательства работников АПК -основа созидательного характера аграрных преобразований /В.М.Баутин // сбор. «Никоновские чтения 2007». М.: - 1997.

2. Государственная агропродовольственная программа Республики Казахстан на 2015-2020гг: офиц.текст.- Астана.- 2014.-179б.

3. Есиркепов Т.А. Государственное регулирование аграрного сектора в условиях перехода к рыночной экономике /Т.Есиркепов, Б.Зиябекова, -Алматы: 2009.- 196 б.

Кокорев Н. А.,

профессор, зав кафедрой бухгалтерского учета

Калужского филиала РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева

Фролова А. Н.,

студентка 3 курса Калужского филиала РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева

НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ целевое финансирование и целевые поступления являются объектом налогового учета организаций [2].

В налоговом учете средства целевого финансирования и целевые поступления, в соответствии со ст. 251 НК РФ, относятся к доходам, не учитываемым при определении налоговой базы. Такой порядок применяется при соблюдении организациями следующих условий:

– организации, получившие средства целевого финансирования, обязаны вести раздельный учет доходов и расходов, полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования. При отсутствии такого учета у организации, получившей средства целевого финансирования, указанные средства рассматриваются как подлежащие налогообложению с даты их получения (ст. 251 НК РФ);

– средства, полученные организацией, должны быть использованы по целевому назначению. Средства целевого финансирования или целевых поступлений, использованных не по назначению, включаются в состав внереализационных доходов для целей налогообложения в момент, когда получатель таких доходов фактически их использовал не по целевому назначению, за исключением бюджетных средств. В отношении бюджетных средств, использованных не по целевому назначению, применяются нормы бюджетного законодательства (ст. 250 НК РФ).

Usanov A.Yu.,

*Department of Economics and Finance Company
Moscow Financial-Industrial University «Synergy»*

THE LIQUIDITY OF THE COMPANY AND ITS DEFINITION

In a market economy, when choosing a management model enterprises face the need to solve two major problems: «maintaining the ability to respond to current financial liabilities, to provide long-term financing in the desired volume and the ability to safely maintain a current or desired capital structure». ¹ These problems are solved in terms of the characteristics of the financial condition of the company, which is estimated liquidity and solvency. It is they who in the most general form of the enterprise is characterized by the ability to timely and fully settle the obligations of the counterparty. In the short term, for the final evaluation of the effectiveness of using the economic potential of the company and to determine its level of financial flexibility (financial stability) it is necessary to analyze the solvency and long-term – liquidity². In general, the liquidity and solvency possible to characterize the financial condition of the enterprise at different degrees of accounting liquidity. They are also used in determining the reliability, credibility and competitiveness of the company, serve as a tool for the development of administrative decisions of tactical and strategic. At the same time these indicators in the interests of both internal and external users of analytical information, namely: the enterprise (its owners, employees), partners (suppliers of raw materials, consumer), investors and lenders, government³.

In the financial liquidity of the dictionary is defined as «the ability of the borrower to ensure timely implementation of the debt; the ability of converting the firm's assets into cash; mobility of assets; ability to pay. « O.V.Gritsenko believes that liquidity is only possible repayment of its debt obligations on time and in full, and identifies it with the ability to pay.⁴ Opinions YS Tsal-Tsalka⁵, and EI D.S.Molyakova Shokhin⁶ are similar and describe how the liquidity of the company's ability to quickly implement (sell) its assets and discharge its current obligations.

V.V.Kovalev to the above added that liquidity – is not only the existence of the company working capital in the amount sufficient to pay off short-term liabilities even

¹ Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. [Текст]: учебник для вузов. – М.: Дело и сервис, 2009. – С. 203.

² Ковалев В. В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. [Текст]: учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2012. – С. 98.

³ Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Проспект, 2010. – С. 112.

⁴ Гриценко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. [Текст] // Экономика. Финансы. Управление. – 2010. - №1 – С. 93-96.

⁵ Цал-Цалко Ю.С. Финансовый анализ. – К.: ЦУЛ, 2008, 566 с.

⁶ Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятия. – М.: ИнфраМ, 2010. – 424 с.

if the crash of maturity of contractual ⁷ He stresses that in determining the nature of liquidity is important to remember that we are talking about the transformation of the natural resources in the production cycle repeated: «... => DS => PZ => NA => SE => D3 => DS => ...». In other words, it is assumed that before the funds mobilized reserves (PP), will be re-transformed into cash (DS), they must go through a series WIP (NP), finished products (GP), accounts receivable (DMZ).

V.G. Artemenko and M.N. Belinder stress that liquidity can be considered as the time required for the sale of an asset and how the proceeds from the sale of an asset. Often, you can sell the asset for a short time, but at a substantial discount in the price.⁸ IA Blank argues that the liquidity – it is «... a term describing the ability of certain types of property values to be readily convertible into cash without losing its current value under current market conditions»⁹. This approach characterizes the liquidity as a function of time (the term of a possible sale), and risk (potential loss of value of the property in terms of maturity of its sales).

Thus, there are three approaches to the interpretation of the essence of the concept «liquidity»:

1) Liquidity – the ability to quickly implement enterprise (sell) their assets in order to repay its short-term liabilities (Y.S. Tsal-Tsalka, D.S. Molyakov, E.I. Shokhin);

2) liquidity – is the time required for the sale of an asset; the amount received from the sale of an asset (V.G. Artemenko, M.N. Belinder);

3) liquidity – it is a function of time and the risk (IA Blank).

Liquidity – the ability of the enterprise to convert its assets into cash without losing the current cost to cover all its obligations under the current market conditions. The concept of «liquidity» is broader than «solvency»¹⁰. Liquidity is less dynamic compared to the solvency and describes not only the current state of the payments, but also the future. By contrast, insolvency can be a random, temporary or long-term, chronic. Indicating that the deterioration of liquidity, is to increase the immobilization of working capital, manifested in the increase of illiquid assets, overdue receivables.¹¹ While insolvency evidence is usually the loss of credits and loans are not repaid on time, overdue payables.

The analysis of solvency and liquidity, should clarify the concept of «liquidity balance», «liquid assets» and «degree of liquidity.» Note that most of the authors at the opportunity to understand the balance of the liquidity of the enterprise in a timely manner using the present in its balance sheet assets to settle its obligations. Analysis of liquidity balance is to compare the means of the asset, grouped in descending order of

⁷ Ковалев В. В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. [Текст]: учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2012. – С. 98.

⁸ Артеменко В. Г., Беллендир, М. В. Финансовый анализ: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 41.

⁹ Бланк И.А. Финансовый менеджмент – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 114.

¹⁰ Экономический анализ Ионов Ю.Г., Косорукова И.В., Кешокова А.А., Панина Е.В., Усанов А.Ю. Москва, 2012.

¹¹ Ефимова О. В. Финансовый анализ. Бухгалтерский учет. [Текст]: учебник для вузов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – С. 165.

ерекшелікпен байланысты болып келеді. Ауыл шаруашылығындағы технологиялық процесс тірі ағзаларға тән биологиялық факторларға негізделеді.

Жетінші ерекшелігі – саланың жоғары қор сыйымдылығы және капитал айналымының төмен жылдамдылығы, мұндай ауыл шаруашылығы басқа салаларға қарағанда инвесторлар үшін тиімсіз болып келеді. Сондықтан, мемлекеттің көмегіне жүгінуге тура келеді.

Сегізінші ерекшелік техниканы қолдану шарттарымен байланысты. Ауыл шаруашылығында өндіріс құралы жылжымалы болып келеді (тракторлар, көліктер, комбайндар және басқа да ауылшаруашылық техника), ал еңбек заты (өсімдіктер) қозғалмайды. Ауылшаруашылық техниканың өзіндік ерекшеліктері бар, сол себепті, көптеген көліктер өнімнің бір түрін ғана өндіреді. Барлық саланың жеке көлік кешендері бар. Сондықтан, бір өнімге шаққандағы жалпы техникаға деген сұраныс, өнеркәсіпке қарағанда, жоғары болып келеді.

Ауыл шаруашылығының тоғызыншы ерекшелігі – аз мамандандырылған кәсіпорындары бар өнеркәсіптерге қарағанда, ауыл шаруашылығында қоғамдық еңбекті бөлу басқаша болып келеді. Көптеген ауылшаруашылық кәсіпорындар бір мезгілде ауыл шаруашылығы мен қатар мал шаруашылығын өсіріп, тауарлық өнімнің бірнеше түрін өндіреді. Бұл қосалқы өнімді (мысалы, дәнді-дақылдар қалдықтары және көн) тиімді пайдалануға, сонымен қатар, егістік өсімдіктерін өсіруге келмейтін жер ресурстарын тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Оныншы ерекшелік – ауылшаруашылық өнімдеріне деген сұраныс бағасының тұрақсыздығы. Аталмыш жағдайда тұрақтылық коэффициенті бірден төмен (дамыған мемлекеттердің көбісінде тұрақтылық коэффициенті 0,2-0,25). Бұл тұтынушылар өз тұтынатын өнімдерін сатып алуды 10% көбейту үшін, ауылшаруашылық өнімдерінің бағасын 40-50% төмендету керек екендігін білдіреді. Нәтижесінде саланың дамуының қаржы шарттары төмендеп, нарықтың тұрақтылығын сақтау үшін көп күш салу керек.

Соңғы, он бірінші ауыл шаруашылығының ерекшелігі – үлкен бәсекені тудыратын біртүрлі тауар өндірушілердің көп болуы. Туындап отырған жағдай белгілі бір ауылшаруашылық кәсіпорны немесе оның тобы нарықта бір бағаны орнатуды мүмкін емес етеді. Монополияны жасау да мүлдем мүмкін емес.

Жоғарыда аталған ауылшаруашылық кәсіпорындары қызметінің ерекшеліктеріне берілген сипаттамаларды қорытындылағанда, ауылшаруашылық өндірісінің саласында нарықтық экономиканы қалыптастыру – күрделі эволюциялық түрлену процесі. Ол жеке меншік қатынасының түрленуінен тұрады.

Ауылшаруашылығы даму мақсаттарының көп түрлілігінен аграрлық түрленуге деген дұрыс көкарастың болуын қажет етеді. Олар ауыл шаруашылығының кешендік сипаттамасына сай және экономикалық, әлеуметтік және экологиялық тиімділік талаптарына сай болу керек.

Ауыл шаруашылығы кәсіпорындары қызмет етуінің бірінші ерекшелігі – өндірістің басты, теңдесі жоқ құралы – жер. Басқа құралдарға қарағанда, жерді дұрыстап қолданса, ол тозбай, өзінің сапасын сақтайды. Ауыл шаруашылығында қолданылатын жер ресурстары өзінің құнарлылығымен және орналасқан орны бойынша ерекшеленеді. Бұл дифференциалды тұрақты табыс 1 пайда болуына әкеледі; топырағы құнарлы және өткізу нарығына жақын орналасқан жерлердің иесі болып табылатын тауар өндірушілер қосымша табысқа кенеледі.

Екінші ерекшелікке – ауыл шаруашылығында өзіндік ерекшелігі бар өндіріс құралы ретінде биологиялық заңдылыққа сай дамиды тірі ағзалар (өсімдік және жануарлар) жатады. Ауыл шаруашылығындағы ұдайы өндірістің экономикалық процесі табиғи процеспен қиылысады.

Үшінші ерекшелігі ауылшаруашылық өндірістің кеңістік бойынша бытыраңқы болуынан тұрады; ол түрлі табиғи-климаттық жағдайларында жүзеге асады. Сондықтан, өндіріс процесі барысында механизация құралдарын таңдау, ауылшаруашылық мәдени және асыл тұқымды жануарларды таңдау, химизация және жер өңдеу кезінде үшінші ерекшелікті ескерген жөн.

Төртінші ерекшелігі – ауылшаруашылық өндірістің қорытындысы табиғат жағдайларына тікелей тәуелді болып келеді. Ал өнеркәсіптік өндіріске бұл фактор әсер ете қоймайды. Сонымен қатар, табиғи-климаттық жағдай өндірістің орналасуына және мамандандырылуына да әсер етеді. Көптеген ауылшаруашылық мәдениеттер белгілі бір жағдайды өркендейді.

Бесінші ерекшелігі – ауыл шаруашылығында жұмыс науқаны өндіру кезеңімен сәйкес болмайды, бұл өз кезегінде өндірістің маусымдылыққа бөлінуіне әкеледі. Аталмыш жағдайлар, әсіресе, өсімдік шаруашылығында жиі байқалады. Күздік дәнді-дақылдар мәдениетін өсіру кезінде маусымдылық анық байқалады. Олардың өндіріс кезеңі – жерді дайындап, егінді егу кезінде, яғни, шілде-тамыз айларында басталып, келесі жылы шілде айында егінді жинау кезінде аяқталады. Осы уақыт ішінде жұмыс кезеңі тоқталып, бірнеше рет қайта басталады. Ал өсімдіктердің дамуы және өсуі табиғи шарттарымен анықталатын өндіріс кезеңі үзіліссіз жалғасады. Бұл өндірісті ұйымдастыруға, техниканы және еңбек ресурстарын қолдану кезінде әсер етеді.

Маусымдылық қайта өндіру өнеркәсібіне өзіндік әсер етеді. Себебі, жыл ішінде ауылшаруашылық шикізаты бірқалыпты келмейді. Мысалы, қант зауыттары тамыр жемістерді жинап, зауытқа тасымалдау кезінде, яғни, қыркүйек-қараша айларында шикізатпен қамтылады; сүт зауыттары – сүт өндіру көлемі көп болатын көктем-жаз кездерінде шикізатпен қамтылады.

Ауыл шаруашылығының алтыншы ерекшелігі – шаруашылықта өндірілген өнім жиі сол салада қолданылады (тұқым, мал азығы, жас төлдер, органикалық тыңайтқыштар және т.б.); бірақ, өнеркәсіп өзінің негізгі шикізат көзін басқа саланың кәсіпорындарынан алады. Өндіру технологиясының спецификасы осы

liquidity, with commitments in liabilities, which are grouped according to the degree of urgency of their maturity.

A broader definition of Y.S. Tsai-Tsalka, which is under the liquid assets of the enterprise realizes the opportunity to maneuver freely and move them from the commodity form into the money, and vice versa, changing the structure of the means of payment, inventory and receivables in such a way that each monetary unit of the company was in the back and give maximum return in the form of income or savings.¹²

V.V. Kovalev under the liquidity of an asset realizes «his ability to transform into cash provided during the production process, and the degree of liquidity is determined by the length of the time period during which this transformation can be carried out. The shorter the period, the higher the liquidity of the asset. In this sense, any assets that can be converted into cash, are liquid. «Liquidity of assets – is the reciprocal of the time required to turn them into money; the less time you will need to convert assets into cash – so they are more liquid. [8] The faster the asset can be converted without loss of value of money, the higher the liquidity. According to IA Blanca, the liquidity of assets – is «characteristic of certain types of company assets for their ability to rapid conversion into cash without losing its carrying amount in order to ensure the required level of solvency».¹³

In general, the time factor is taken into account in the indicator «degree of liquidity», which is the final indicator of the financial condition of the company, and is defined as the reciprocal of the time required to convert the assets into cash. The less time it takes to transfer a specific type of asset in the form of money, the higher the liquidity. There are several degrees of liquidity and, consequently, of the financial condition of the enterprise:

1) lack of liquidity – the company is not able to take advantage of price discounts and favorable commercial offers;

2) lack of liquidity – the company is not able to pay its debts on time, which could lead to the sale of long-term investments and fixed assets, and at worst – bankruptcy.

Thus, the deterioration of the liquidity of the enterprise, estimated from all positions considered above is the earliest and the first symptom of the onset of the financial crisis would result in the bankruptcy. For it is necessary to prevent the timely development of the evaluation system liquidity, allows you to get «accurate information about the financial condition of the company, to identify the causes of its deterioration and to identify ways of overcoming the financial crisis.

References:

1. Артеменко В. Г., Беллендир, М. В. Финансовый анализ: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 41.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 114.

¹² Цал-Цалко Ю.С. Финансовый анализ. – К.: ЦУЛ, 2008, 566 с.

¹³ Бланк И.А. Финансовый менеджмент – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 114.

3. Гриценко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. [Текст] // Экономика. Финансы. Управление. – 2010. – №1 – С. 93-96.
4. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. [Текст]: учебник для вузов. – М.: Дело и сервис, 2009. – С. 203.
5. Инновационные процессы в агроэкономике: их содержание, направления, инструменты совершенствования (на примере Саратовской области) / Н.П. Фелелова, А.Ю. Усанов, Г.Е. Терина. – Москва, 2013.
6. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н, Финансовый менеджмент. – М.: Проспект, 2010. – С. 112.
7. Ефимова О. В. Финансовый анализ. Бухгалтерский учет. [Текст]: учебник для вузов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – С. 165.
8. Ковалев В. В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. [Текст]: учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2012. – С. 98.
9. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Ионова Ю.Г., Усанов А.Ю., Фелелова Н.П. учебно-методическое пособие для бакалавров направления подготовки 080100.62 Экономика/ Москва, 2013
10. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятия. – М.: ИнфраМ, 2010. – 424 с.
11. Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор. – М.: Юрайт, 2012. – С. 202.
12. Цал-Цалко Ю.С. Финансовый анализ. – К.: ЦУЛ, 2008, 566 с.
13. Экономический анализ Ионова Ю.Г., Косорукова И.В., Кешокова А.А., Панина Е.В., Усанов А.Ю. Москва, 2012.

К.э.н., доцент Рыжкова Г.А.

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля, Украина

РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Развитие предпринимательства является важным условием роста национальной экономики, повышения уровня жизни населения и его занятости. Значительную роль в повышении уровня занятости и уровня жизни населения играет малый и средний бизнес. В Украине сегодня 70% взрослого населения занятого в предпринимательстве, а удельный вес их валовой добавленной стоимости и объемов реализации продукции достигают 60%.

В условиях системных структурных изменений национальной экономики предпринимательский сектор Украины исполняет свою ведущую роль и выступает в качестве гаранта стабильности экономики и повышения уровня жизни ее

жер өңдеу қызметтері жатады. Қорытынды өнімнің 10%-ке жуық көлемі және негізгі өндірістік қорларының 15% бірінші саланың үлесінде.

Екінші сала (II) – жеке меншік ауылшаруашылық өндірісі. Бұл салаға өсімдік шаруашылығы, мал шаруашылығы және ауылшаруашылық жем өндірісі жатады. Қорытынды өнімнің 50%-ға жуық көлемі және негізгі өндіріс қорларының 65% осы салада өндіріледі.

Үшінші сала (III) – ауылшаруашылық шикізатын дайындауды, тасымалдауды және қайта өндіруді қамтамасыз ететін салалар жиынтығын қамтиды. Бұл салаға тамақ өнеркәсібі, дайындау және сауда ұйымдары жатады. Қорытынды өнімнің жалпы көлемінің 40% және негізгі өндірістік қорларының 20% осы саланың үлесінде [2].

АӨК-тің жеке салаларға бөліну процесінің экономикалық құрамының мәні, біріншіден, АӨК-тің қорытынды өнімін жасау кезіндегі әрбір саланың рөлін анықтаудан тұрады, екіншіден, бұл кешендердің ішінде құрылымдылық теңгерімділігінің қажеттілігі туындайды, себебі, АӨК-нің жалпы қарқынды дамуы және оның тиімділігі жеке салалардың рационалды арақатынасына тәуелді болып келеді.

АӨК ерекше қиындылығымен сипатталады. Оның құрылымына кіретін салалардың арақатынасы, оның құрылымының құрамын анықтайды. АӨК әр түрлі жағынан қарастыруға болады. Ұйымдастырушылық-экономикалық құрылымы жоғарыда аталып кеткен үш саладан тұрады. Ал ұдайы өндірістік-функционалды құрылымы агроөнеркәсіптік ұдайы өндірістің бес сатысынан тұрады:

- 1) өндіріс құралдарын жасау;
- 2) ауылшаруашылық өндірісі;
- 3) ауылшаруашылық шикізаттан тұтыну өнімдерін жасау;
- 4) ұдайы өндіріс процесінің барлық сатыларының өндірістік-техникалық қызметпен қамтамасыз ету;
- 5) АӨК қорытынды өнімін тұтынушыға жеткізу.

АӨК-тің ұдайы өндірістік-функционалды құрылымы АӨК қорытынды өнімін өндірудің негізгі технологиялық сатыларының арақатынасын көрсетеді және оның құнын белгілеу кезіндегі әрбір сатының рөлін анықтайды.

АӨК-нің аумақтық құрылымы белгілі бір аумаққа қатысты салалардың жиынтығынан тұрады, яғни, республика, облыс және аудан көлемінде. АӨК-нің аудандық және облыстық аумақтық құрылымы республиканың агроөнеркәсіптік кешенінің негізгі құрамдас бөліктері болып табылады.

АӨК-тің азық-түліктік-шикізаттық құрылымы азық-түліктік кешеннен және азық-түліктік емес тауарлар кешенінен тұрады. Азық-түліктік кешен: бидай өндірісінен, картоп өндірісінен, жеміс-көкөніс консервісі өндірісінен, арақ-шарап өндірісінен, ет, сүт, май өндірісінен тұрады. Азық-түліктік емес кешен: мал азығы, текстильдік, былғары, тері және т.б. өндірістерден тұрады.

Агроөнеркәсіптік кешеннің өзіне ғана тән ерекшеліктері бар. Сондықтан, кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру барысында осы ерекшеліктерге мән берген жөн.

Литература

1. Андриенко, Д.А. Состояние и тенденция развития овцеводства на Южном Урале / Д.А. Андриенко, Е.А. Никонова, П.Н. Шкилев // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2008. № 1 (17). – С. 86-88.

2. Малимонова, А.В. Регулирование ценообразования на сельскохозяйственную продукцию / А.В. Малимонова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2014. – № 3. – С. 212-213.

3. Мироненко, С.И. Показатели экономической эффективности выращивания крупного рогатого скота разного направления продуктивности в условиях Южного Урала / С.И. Мироненко, В.И. Косилов, Д.А. Андриенко, Е.А. Никонова // Вестник мясного скотоводства. – 2014. – № 3 (86). – С. 58-63.

Амалбекова Г. – э.ғ.к., Қонысов Б. – магистрант

М.Х.Дулати атындағы Тараз мемлекеттік университеті, Қазақстан

АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Ауыл шаруашылығы АӨК-тің маңызды бөлігі болып табылады. Тек АӨК-те ғана емес, сонымен қатар, барлық ұлттық шаруашылықта ойып тұрып орын алған салалардың бірі. Онымен қоса, тұрғындардың халықтық тауарларға деген сұранысының 75%-ға дерлік бөлігі ауылшаруашылық өндірістің еншісінде [1].

Агрөнеркәсіптік кешен, өз кезегінде, өнім өндіру және қайта өндіру өнеркәсібіне арналған шикізат өндірісінің саласын қамтитын, Қазақстан экономикасының басты құрамдас бөлігі болып табылады. Агрөнеркәсіптік кешенде материалдық өндіріс саласында қызмет атқаратындардың 30% жұмыс істейді, сонымен қатар, өндіріс қорларының бестен бір бөлігі жүзеге асады және ұлттық табыстың жалпы көлемінің үштен бір бөлігін толтырады. АӨК дәрежесінің өсуі арқылы халықтық шаруашылық потенциалының жалпы жағдайы, мемлекеттің сауда саласының қауіпсіздік деңгейі және қоғамдағы әлеуметтік-экономикалық хал-ахуал анықталады.

Агрөнеркәсіптік кешен құрылымы негізгі үш саладан тұрады.

Бірінші сала (I) – қорды құратын салалар – тракторлық және ауылшаруашылық көліктерді жасаудан, минералды тыңайтқыштар және өсімдік пен жануарларды қорғау құралы ретіндегі химиялық заттарды өндіруден, ауыл құрылысынан, жем және микробиология өндіру өнеркәсібінен, онымен қоса, жер өңдеу құрылысынан тұрады. Қорды құру салаларынан басқа, АӨК-нің бірінші саласына: техникалық жөндеу қызметі және жабдықтау, агрохимиялық қызмет,

граждан. Реальное состояние этого сектора говорит о том, что предпринимательство в Украине начиная с 1991 года постоянно развивается.

В государстве, в условиях либерализации рыночных отношений, созданы современные предпосылки для его развития. Законодательством Украины не предусмотрено ограничений предпринимательства определенными видами экономической деятельности, избрания организационно-правовых форм его функционирования как юридическими, так и физическими лицами, которые прошли государственную регистрацию. Следует отметить, что малые и средние предприятия в своей деятельности ориентируются, главным образом, на региональный рынок и решение местных проблем. Поэтому само предпринимательство является основой формирования региональной структуры местного хозяйства с учетом особенностей социально-экономического развития каждого конкретного региона.

Его развитие связано с решением ряда вопросов не только экономического, но и социального характера, среди которых, – обеспечение темпов экономического роста, устранение территориальных диспропорций, послабление монополизации, создание новых рабочих мест, повышение занятости и уровня доходов населения, наполнение местных бюджетов и тому подобное.

В условиях дестабилизации экономики, ограничения финансовых ресурсов предприятия малого и среднего бизнеса решают проблемы демополизации, стимулирования развития экономической конкуренции, оперативно реагируя на изменения потребительского спроса. Несомненно, успешные предпринимательские решения, не требуя больших стартовых инвестиций, имеют высокую скорость обращения денежных средств, предприниматели способны быстро реагировать на изменения спроса и тем самым обеспечивают необходимое равновесие на потребительском рынке.

Кроме того, малый и средний бизнес способствуют формированию конкурентной среды, поскольку они являются антимонопольными по своей природе. Это проявляется в разнообразных аспектах его функционирования. С одной стороны, малый бизнес в результате многочисленности формирующих его элементов, и высокого динамизма поддается монополизации в меньшей мере, чем большие предприятия. С другой стороны, в условиях узкой специализации и использования новейшей техники предпринимательство выступает как действенный конкурент, который подрывает монопольные позиции больших корпораций.

Однако развитие предпринимательства в Украине связано с рядом проблем:

- организационно-правовые трудности учреждения бизнеса;
- недоступность кредитных ресурсов, недостаточные связи с международными финансовыми организациями по привлечению инвестиций;
- преимущественно декларативный характер государственной поддержки предприятия, неоднозначность и противоречивость действующей нормативно-правовой базы;
- неблагоприятная налоговая политика;
- достаточно громоздкая система бухгалтерского учета и отчетности;

- ограниченные возможности юридической защиты;
- недостаточность профессиональных знаний и предпринимательского опыта.

Вместе с тем, по итогам 2014 г., в структуре отечественного предпринимательства часть малых предприятий составляла 95,2%, средних – 4,7%, а крупных – 0,1%. На протяжении 2010-2014 гг. эти показатели не испытывали существенных изменений [1].

Следует также отметить, что наблюдается значительный рост количества средних по размерам субъектов хозяйствования в общем объеме добавочной стоимости продукции. В сравнении с прошлыми годами эти предприятия становятся движителями национальной экономики.

При этом часть субъектов малого и среднего предпринимательства в промышленности представляла лишь 11,7%; сельском, лесном и рыбном хозяйстве – 12%; в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды, инжиниринга и предоставления услуг предпринимателям – 9,1%; строительстве – 9,4%; работе транспорта и связи – 4,1% [2].

Таким образом, предпринимательство Украины развивается в динамичной среде, которая формируется множеством факторов и в свою очередь создает бизнес-климат страны. Успешное становление благоприятной бизнес-среды зависит преимущественно от эффективных государственных решений.

Литература

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukr.stat.gov.ua>.
2. Сімків Л.Є. Trends of small business development in Ukraine under disproportionality of economic growth/ Л.Є. Сімків С.А.Побігун Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського Випуск 3. 2015 [Електронний ресурс] <http://www.global-national.in.ua/archive/3-2015/116.pdf>

Anna D. Kukharuk,

cand. of econ. sciences, associate professor of Department of international economics,

Valentyna L. Kyi,

assistant of Department of international economics,

National technical university of Ukraine «Kyiv polytechnic institute», Ukraine

EVALUATION OF COMPANY'S ECONOMIC SUSTAINABILITY: APPROACHES AND ISSUES

One of the strategic objectives of industrial enterprise is to form its own economic sustainability. This problem is particularly important in conditions of instability, uncertainty, financial and political crisis. According to [1], «given the importance of

Различия в общем расходе кормов на 1 кг прироста и неодинаковый уровень мясной продуктивности обусловили различную экономическую эффективность. Так при убое в 4 мес. баранчики отличались меньшей величиной себестоимости 1 ц прироста живой массы, чем сверстники на 284,6-600,0 руб. В 8 мес., когда основным кормом для животных являлась пастбищная трава, себестоимость 1 ц прироста живой массы молодняка I группы снизилась на 480,2 руб., II группы – на 403,2 руб., III группы – на 464,4 руб. При этом себестоимость производства мяса баранчиков была ниже по сравнению с себестоимостью 1 ц прироста живой массы сверстников на 361,6- 615,8 руб. В 12 мес. при переводе молодняка на стойловое содержание при увеличении производственных затрат себестоимость 1 ц прироста живой массы молодняка подопытных групп повысилась соответственно на 153,8 руб., 187,1 руб. и 298,7 руб. При этом у баранчиков ее величина была ниже, чем у валушков и ярочек на 394,9-760,7 руб. Характерно, что во все периоды наибольшей себестоимостью 1 ц прироста живой массы характеризовались ярочки.

Не смотря на меньшие производственные затраты, ярочки уступали аналогам как по реализационной стоимости, так и по полученной при реализации прибыли. При более высокой реализационной стоимости от продажи мяса баранчиков было получено больше прибыли в группе, достигшей 4-х мес. на 69,5-191,9 руб. (42,7-475,0%), в 8 мес. – на 216,1-340,5 руб. (59,2-141,6%), в 12 мес. – на 221,3-369,7 руб. (54,4-143,0%), чем от валушков и ярочек.

Установлено, что уровень рентабельности был достаточно высоким у молодняка всех подопытных групп. При этом баранчики превосходили по величине изучаемого показателя сверстников во все возрастные периоды. Так в 4-х месячного возраста преимущество по уровню рентабельности в их пользу составляло 8,90-26,29%, в 8 мес. – 20,62-29,91%, в 12 мес. – 17,18-26,92%.

Таким образом при интенсивном выращивании молодняка на мясо наибольший экономический эффект был получен от реализации мяса баранчиков и валушков. При этом баранчики имели наибольшие показатели, ярочки – наименьшие, валушки занимали промежуточное положение.

Характерно, что минимальная себестоимость 1 ц прироста живой массы и наибольшие показатели уровня рентабельности были установлены при убое молодняка в 8 мес. после нагула. Следовательно, можно сделать вывод, что в условиях Южного Урала для получения высококачественной баранины и увеличения рентабельности отрасли рекомендуется производить убой молодняка в 8 мес., т.е. в год их рождения, что позволит минимизировать затраты и повысить качество продукции.

Таблица

Показатели экономической эффективности выращивания молодняка овец

Показатель	Возраст, мес.								
	4		8		12				
	группа								
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Производственные затраты, всего на группу, руб.	712,7	687,2	637,6	1043,0	1040,1	932,5	1282,8	1280,1	1172,5
Себестоимость 1 ц прироста живой массы, руб.	3410,0	3694,6	4010,0	2929,8	3291,4	3545,6	3083,6	3478,5	3844,3
Цена реализации, руб.	945,0	850,0	678,0	1624,0	1405,0	1173,0	1911,0	1687,0	1431,0
Прибыль, руб.	232,3	162,8	40,4	581,0	364,9	240,5	628,2	406,9	258,5
Уровень рентабельности, %	32,59	23,69	6,30	55,70	35,08	25,79	48,97	31,79	22,05

SMEs for the world economy and the sector's impact on social and environmental issues, it might seem surprising that SMEs have been relatively marginalised in the debate on sustainability and corporate social responsibility...».

The analysis of scientific sources [2 – 4] showed that for determining the level of economic sustainability of the enterprise there are different methods and various indicators may be used (integrated, complex etc.). In general we can identify five main approaches to such kind of assessment: system, structural, functional, resource based, and scenario.

The *system approach* involves identifying subsystems of economic sustainability, evaluates their condition and interdependence. That approach is prevailing in the scientific literature. System approach is considered to be difficult to implement because of large amount of information that must be analyzed.

For *structural approach*, economic sustainability of the enterprise is divided into components of specific rank (importance), but the relationship is not studied thoroughly. Such an approach is also common in the scientific literature, but it is easier to implement because it does not involve the relationships and dependencies search.

The *functional approach* involves determining the ability of the company as an open system to perform its functions under the conditions of the environment. That approach separates the economic sustainability for the components and suggests the possibility of evaluating each component separately. That reflects the division of functions and objectives of the company.

The *resource based approach* is to establish the level of efficiency of all types of company's resources under influence of negative external and internal factors. The complexity of this approach is that it is often impossible to determine «only of the use of resources» effect. That leads to inaccurate estimates.

For the *scenario approach*, the level of economic sustainability is determined and predicted considering possible alternative conditions of the enterprise. Recently it is difficult to work out reliable scenarios of development of the company because of growing instability of the environment, and most of the processes is impossible to predict.

The choice of approach depends on the following:

- how do researchers understand the essence of economic sustainability;
- what are the sources of information available to researchers, and whether the data complete;
- is economic sustainability static or dynamic?
- which form of evaluation result is convenient for users (figure, ratio, scenario, equation etc.).

However, implementation of approaches to the evaluation of economic sustainability is complicated by a number of conditions as following.

1. *Lack of information.* One of the most difficult problems is the lack of information or privacy. This primarily relates to private enterprises. For example, system, structural and functional approaches require processing large amounts of data, so lack of data makes assessment incomplete.

2. *Inconsistencies between periods.* For the evaluation, researchers often use financial and accounting reports as a source of information. Since the data in these doc-

uments generated by analyzing the previous period, it is inexactly to evaluate the current economic sustainability by this data. For example, economic sustainability in January 2016 is impractical to evaluate on the basis of statements for 2015.

3. *Universal methods*. Common approach to the evaluation of economic sustainability of industrial enterprise does not exist. But most of the available methods are not able to provide adequate results of evaluation of specific companies, which operate under conditions of a crisis. Methods of evaluating businesses that operate in a crisis, and companies that work in emerging markets are to be different.

Thus, in order to improve the process and outcome of evaluation of economic sustainability of industrial enterprises it is necessary to solve the above problems and to develop a method of evaluation that allows to compare different companies and takes into account the factor of crisis.

References:

1. Embedding sustainability in SMEs [Electronic resource]. – The Association of Chartered Certified Accountants, 2012. – 11 pp. – Available from: <http://www.acaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-tp-esis-v1.pdf>.

2. Nakonechna O. Methodological approaches to the evaluation of industrial enterprises' economic sustainability / O. Nakonechna // Investments: practice and experience [Investytsiyyi: praktyka ta dosvid]. – 2015. – № 6. – С. 47–53.

3. Karachyna N. Theoretical and methodological foundations for identifying and assessing the economic stability of enterprises [Electronic resource] / N. Karachyna, L. Soroka // Efficient economy [Efektyvna ekonomika]. – 2015. – № 11. – Available from: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/12.pdf.

4. Kobets S. Methodical approach to the evaluation of economic viability of enterprises / S. Kobets // Global and national problems in Economics [Globalni ta natsionalni problemy ekonomiky]. – 2015. – № 3. – pp. 307–311.

Портнягина В., магістр 6 курсу

Национальный фармацевтический университет, Украина

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПАРФУМЕРНОЇ ГАЛУЗИ

На сучасному етапі економічного розвитку конкуренція, як рушійна сила, змушує виробників постійно шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності [1].

Питання конкурентоспроможності підприємства розглядали іноземні дослідники: Е. Альтман, П. Друкер, М. Портер, а також вітчизняні вчені В.Д. Базилевич, Б.М. Данілішин, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю. Юданов та ін.

Малимонова А.В., к. э. н.; Андриенко Д.А., к. с.-х. н.

*ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный аграрный университет»,
г. Оренбург, Россия*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫРАЩИВАНИЯ БАРАНЧИКОВ, ВАЛУШКОВ И ЯРОЧЕК СТАВРОПОЛЬСКОЙ ПОРОДЫ ОВЕЦ В УСЛОВИЯХ ЮЖНОГО УРАЛА

Одной из важнейших условий стабильности государства является устойчивое обеспечение населения продовольствием. Овцеводство представляет собой сложную производственно-экономическую систему, нацеленную на удовлетворение потребностей населения в продуктах питания и промышленности в сельскохозяйственном сырье [1].

На Южном Урале овцеводство исторически всегда являлось традиционно ведущей отраслью в аграрном секторе экономики. Однако с переходом на рыночные отношения накопленный потенциал начал разрушаться [2, 3].

В этой связи большое значение имеет поиск путей эффективного производства продукции овцеводства и оптимального использования генетического потенциала имеющихся пород. Был проведен научно-хозяйственный опыт в хозяйствах Илекского района, Оренбургской области в период с 03.2014 по 03.2015 гг. Объектом исследования являлись овцы ставропольской породы. Для проведения опыта были отобраны 2 группы баранчиков и 1 группа ярочек по 20 голов в каждой. В 3-недельном возрасте баранчики II группы были кастрированы открытым способом.

При этом необходимо создание оптимальных условий для реализации генетического потенциала мясной продуктивности, что в конечном итоге должно способствовать повышению экономической эффективности. Для оценки экономической эффективности интенсивного выращивания молодняка овец определяли себестоимость производимой продукции, выручку от реализации, прибыль (таблица).

Показатели экономической эффективности производства баранины от молодняка разного возраста, пола и физиологического состояния определяли в среднем по стоимости полученного мяса.

При оценке экономической эффективности одним из важных показателей является себестоимость произведенной продукции. При этом на величину этого показателя во многом влияет стоимость кормов, израсходованных на получение прироста.

относительно высокими. Однако с развитием общественного производства доля ЛПХ в общем производстве будет снижаться. Следовательно, будет снижаться и доля дохода от ведения подсобного хозяйства в общих доходах сельской семьи. Тем не менее, личные подсобные хозяйства сохраняют свое значение как дополнительный резерв производства сельскохозяйственной продукции.

Проведенная типизация ЛПХ позволила выделить три группы хозяйств – потребительский, потребительско-товарный и товарный. Критерием деления определена доля дохода от ЛПХ в общем доходе домохозяйства. Характерными чертами потребительских хозяйств является ориентация на удовлетворение собственных потребностей и лишь незначительная часть продукции используется для реализации. В структуре потребительско-товарных хозяйств денежные поступления составляют 30–50%, а в товарных – около 70% и выше. Удельный вес таких хозяйств небольшой – менее 10%. Безусловно, дифференциация личных подсобных хозяйств сохранится и в перспективе, однако, как показывают проведенные исследования, резкого роста крестьянских подворий товарного типа не произойдет, чему в немалой степени будет оказывать негативное влияние дефицит трудовых ресурсов.

Таким образом, перспективы развития ЛПХ зависят от характера взаимосвязей и экономических отношений с общественным производством и обществом в целом, а также совершенствованием экономических методов управления, что позволит в полной мере использовать трудовой потенциал села и сделать более привлекательным и престижным труд в этой отрасли.

Литература

1. Агропромышленный комплекс (сельское хозяйство) : стат. сб.: в 2 т. – Т. 1. – Минск : ГИВЦ Минсельхозпрод, 2015. – 270 с.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республики Беларусь : стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь. – Минск : М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2015. – 431 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь : стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь. – Минск : М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2014. – 318 с.

Конкурентоспособность товара и конкурентоспособность предприятия, взаимно обуславливают и дополняют один одного. Тому цілі, реалізовані в рамках систем управління конкурентоспроможністю товару і конкурентоспроможністю підприємства, не повинні суперечити один одному.

Система управління конкурентоспроможністю організації являє собою механізм впливу на фактори, що забезпечують їй той чи інший рівень конкурентоспроможності – фактори конкурентоспроможності (рис. 1).

Основні функції, реалізовані в системі управління конкурентоспроможністю підприємства:

- технічна (виробництво);
- комерційна (закупівля і продаж);
- обліку (облік);
- фінансова (фінансування);
- забезпечення безпеки (збереження матеріальних благ і персоналу);
- адміністративна.

Основними функціями, реалізованими в системі управління підприємством, є виробнича, комерційна та фінансова. Вони присутні у всіх класифікаціях і охоплюють мінімально необхідний набір операцій, які виконуються на підприємстві. Вирішальний вплив на долю підприємства надає функція адміністрування (А. Файоль), або управління, а комерційна функція при нормальних умовах підділяється на дві великі групи операцій – збут і закупівлі [2].



Рис.1 Етапи управління конкурентоспроможністю підприємства парфумерно-косметичної галузі

У процесі управління конкурентоспроможністю підприємства необхідні систематична робота з дослідження ринку[3], аналізу можливостей і загроз; зіставлення потенціалу підприємства і умов зовнішнього середовища з урахуванням динаміки в цілях подальшого довгострокового планування; визначення сильних і слабких сторін підприємства щодо конкурентів, вибір ринкових рішень з урахуванням можливої їх реакції.

Відповідно до цього в якості базового набору основних функцій доцільно застосовувати перелік основних функцій, до складу яких включені: збут, виробництво, фінансування

Додаткові функції спрямовані на підвищення ефективності виконання основних функцій. До них відносяться:

- забезпечення безпеки;

- облік;

- управління персоналом;

- дослідження, що допомагають управлінню своєчасно зрозуміти виникаючі проблеми.

Здатність підприємства ефективно виконувати всі основні функції в системі управління конкурентоспроможністю підприємства визначається розташовуваним їм виробничим потенціалом.

Таким чином, завдання управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою завдання управління конкурентоспроможністю його потенціалу.

Література:

1. Портер, М. Конкуренція / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.

2. Гарачук, Ю. О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю / Ю. О. Гарачук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – N 2. – С. 60-66.

3. Панасенко, Д.А. Системний підхід до показників конкуренто-спроможності / Д. А. Панасенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – N 3. – С. 19-25.

Особенностью ЛПХ как сферы приложения труда является то, что они позволяют использовать трудовые возможности практически всех категорий сельского населения, а характерными чертами функционирования – свобода экономической деятельности, самостоятельность в принятии хозяйственных решений и полная экономическая ответственность за результаты своей работы. Вместе с тем имеются и слабые стороны в деятельности ЛПХ. Они проявляются в повышенной трудовой нагрузке сельского населения, из-за чего уменьшается фонд свободного времени, повышается степень неудовлетворенности сельской жизнью. Возникает противоречие между социально-экономической целесообразностью и отрицательными последствиями ведения личного хозяйства, особенно молодежи. Поэтому рассматривая в этом аспекте деятельность ЛПХ можно заключить, что натурализация многих домашних хозяйств и выпадение, частичное или полное их членов из сферы коллективного производства является негативным обстоятельством с точки зрения экономического развития в целом. В то же время в таком изменении экономического поведения можно видеть закономерную реакцию на изменившиеся условия жизнедеятельности.

В процессе исследования современного состояния личных подсобных хозяйств в Беларуси выявлены тенденции изменения их количества, ресурсного потенциала и результатов его использования. Так, в исследуемые годы наблюдается значительное сокращение количества хозяйств населения, которое за 2001–2014 гг. сократилось с 1246 тыс. ед. до 1001,3 тыс. ед., или почти 246 тыс. дворов (19,6%).

Основная причина – резкое сокращение численности сельского населения, которое уменьшилось за 2001–2014 гг. на 26,3%. К тому же в личных подворьях используются низкомеханизированные технологии, основанные на ручном труде, что делает его малопривлекательным для сельской молодежи. Сокращение численности сельского населения, ухудшение демографической ситуации обусловили снижение производства сельскохозяйственной продукции в ЛПХ. Так, в 2014 г. по сравнению с 2001 г. производство зерна уменьшилось в 1,9 раза, картофеля – в 1,4, овощей – в 1,1, молока – в 4,2, мяса – в 2,2, яиц – в 1,1 раза.

На объемы производства продукции растениеводства и животноводства, производимой в хозяйствах населения, прежде всего, негативное влияние оказало сокращение посевных площадей и поголовья животных, особенно коров и свиней. Наибольшее сокращение отмечено по крупному рогатому скоту (в 5,1 раза), коровам (в 5,7 раза), свиньям (в 2,8 раза), а в растениеводстве – по зерновым и зернобобовым культурам (в 3,1 раза). Темпы снижения по картофелю, овощам и в птицеводстве (яйцо) оказались незначительными. Это определило их место в общем объеме валовой продукции, где имея менее 10% сельскохозяйственных угодий личные подсобные хозяйства произвели в 2014 г. 79,1% картофеля, 67,2% овощей, 27,6% яиц общего объема, тогда как по молоку и мясу – по 6,6% (в 2001 г. этот показатель составлял соответственно 38,8% и 24,6%). В целом удельный вес валовой продукции ЛПХ в общем объеме всех категорий хозяйств в 2014 г. составил 22,1% против 39,4% в 2001 г.

Факты свидетельствуют о том, что в ближайшие годы роль и значение личных подсобных хозяйств в сельскохозяйственном производстве будут оставаться

Матох С.А.

к.э.н., доцент. Академия управления при Президенте Республики Беларусь

РОЛЬ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ В НАПОЛНЕНИИ АГРОПРОДУКТОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях личные подсобные хозяйства являются одной из форм экономической активности сельского населения. Этот ограниченный по размерам, но важнейший по своим социально-экономическим функциям этот частнособственнический сектор на протяжении своего существования обеспечивал условия выживания семьи, служил дополнительным резервом развития аграрного производства в целом, и в настоящее время продолжает оставаться гарантом продуктовой безопасности страны. От успехов в развитии крестьянских подворий во многом зависит не только укрепление села, рост благосостояния его жителей, но и успехи развития сельскохозяйственного производства в целом. На протяжении всей истории существования, развитие личных подсобных хозяйств (ЛПХ) сопровождается противоречивыми тенденциями и колебаниями в размерах землепользования, производства, оценки социальной и экономической роли, отношение к нему самих владельцев, государства и общества в целом.

Высокая жизнеспособность и устойчивость личных хозяйств сельского населения, благодаря которым они могут функционировать в любых экономических условиях во многом обусловлено максимальным совпадением пространств личного подсобного хозяйства и места проживания крестьянина, что способствует минимизации всех видов затрат, в том числе транспортных, связанных с доставкой рабочей силы до места работы и продукции до места хранения. У ЛПХ нет зависимости от кругооборота капитала, им для совершения кругооборота ресурсов финансовые средства требуются в значительно меньшем объеме, чем крупнотоварным хозяйствам и пополнение этих средств осуществляется в большей степени из доходов семьи, полученных от основной деятельности в сельскохозяйственных организациях.

Анализ современных тенденций в развитии подсобного хозяйства свидетельствует, что происходящие в них изменения связаны в основном с изменениями условий ведения ЛПХ, являющихся результатом изменения характера взаимосвязей и экономических отношений с общественным производством. Хотя собственная ресурсная база личных подсобных хозяйств в последние годы претерпела некоторые изменения, но пока она еще слаба и не готова к самообслуживанию и ориентирована на помощь общественного хозяйства в оказании поддержки в обработке земли, обеспечении кормами, зооветеринарном и другом обслуживании. Без поддержки и помощи общественного хозяйства выживание крестьянских подворий практически будет невозможным.

К.э.н. Кыштымова Е.А.

Российский экономический институт имени Г.В. Плеханова

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ИНДИКАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

К инструментам механизма управления собственным капиталом, который обладает совокупностью приемов и методов, позволяющих обрабатывать и обобщать исходную информацию относится экономический анализ. Использование методов анализа в оценке эффективности использования собственного способствует принятию обоснованных управленческих решений по инвестированию бизнес-процессов предприятия, капитализации прибыли, обеспечению его финансовой стабильности, а также разработке плановой стратегии.

Стратегия развития организации должна быть увязана с ее экономикой, налоговой системой, кредитной ситуацией, позициями на рынке, намерениями конкурентов. Такого подхода к планированию и управлению предприятием придерживаются специалисты почти всех стран.

По мнению Лытневой Н.А. планирование воспринимается, как умение предвидеть цели, результаты деятельности и ресурсы, необходимые предприятию для достижения поставленных целей. Финансовое планирование, как одна из функций управления позволяет предусмотреть все необходимые действия, предвидеть максимум неожиданностей, которые могут возникнуть в процессе деятельности предприятия, и предложить пути минимизирования негативных последствий таких неожиданностей. [2]

К показателям, характеризующим эффективность собственного капитала, относятся индикаторы прибыльности. [4,5] Их величина показывает соотношение эффекта с использованными ресурсами. Показатели прибыльности используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Показатели прибыльности можно объединить в несколько групп (рис. 1).

Прибыльность характеризует компанию с точки зрения получения прибыли на вложенные в текущую деятельность средства. К примеру, прибыльность продаж показывает долю прибыли от продаж в выручке от реализации. Результаты анализа по исследуемому предприятию, свидетельствуют о том, что на конец анализируемого периода прибыльность продаж составляет: 7%. В течение анализируемого периода прибыльность продаж была снижена, что характеризуется снижением объема реализации и ростом затрат предприятия (табл. 1)

Прибыльность всей деятельности показывает долю чистой прибыли в выручке от реализации. На конец анализируемого периода прибыльность всей деятельности составляет 3%. В течение анализируемого периода прибыльность всей деятельности существенно снизилась.



Рисунок 1 – Группировка показателей прибыльности в системе анализа собственного капитала

Показатели прибыльности ООО «Сапфир»

Таблица 1

Наименования позиций	Ед. изм.	Даты		
		01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Прибыль до налога, процентов и амортизации	тыс. руб.	6 840	8 035	3 938
Прибыльность продаж	%	13	10	7
Прибыльность всей деятельности	%	12	7	3
Прибыльность переменных затрат	%	14	12	7
Прибыльность постоянных затрат	%	0	0	0
Прибыльность всех затрат	%	14	12	7
Маржинальная прибыль	тыс. руб.	6 840	8 035	3 938
Ценовой коэффициент	%	13	10	7
Производственный рычаг	%	100,0	100,0	100,0
Точка безубыточности	тыс. руб.	0	0	0
«Запас прочности»	%	100	100	100
Изменение «запаса прочности»	разы	-	0,00	0,00
Влияние объема реализации	разы	-	0,00	0,00
Влияние постоянных затрат	разы	-	0,00	0,00
Влияние цены	разы	-	0,00	0,00

Стратегический (SWOT) анализ развития пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Казахстан

Сильные стороны отрасли (S)

1. Пищевая и перерабатывающая промышленность имеет устойчивый темп роста.
2. Наличие конкурентоспособных предприятий, выпускающих качественную продукцию, соответствующую европейским и мировым стандартам, и имеющих стабильный спрос на рынке.
3. Высокие темпы роста среднедушевого потребления основных продуктов питания.

Слабые стороны отрасли (W)

1. Относительная удаленность от европейской части Казахстана и мировых рынков сбыта.
2. Неравномерность размещения предприятий отрасли в территориальных образованиях и городских округах.
3. Дефицит местного сырья для масложировой, мясной и молочной отраслей, что приводит к увеличению себестоимости продукции.
4. Недостаток оборотных средств.
5. Невысокая рентабельность, убыточность ряда предприятий.

Возможности отрасли (O)

1. Увеличение производства сельскохозяйственного сырья в республике.
2. Формирование продуктовых подкомплексов, возможность создания территориальных кластеров.
3. Повышение спроса на производимую продукцию с ростом денежных доходов населения страны и области.
5. Увеличение внутреннего спроса за счет роста потока туристов (EXPO-2017 и др.).
6. Растущий спрос на продовольствие на мировом рынке.
7. Формирование имиджа «Казахстанского бренда» продовольствия как экологически чистого, натурального и качественного.

Угрозы / риски отрасли (T)

1. Резкое падение конкурентоспособности продукции предприятий перерабатывающей промышленности при вступлении Казахстана в ВТО из-за субсидирования продукции в странах-членах ВТО (особенно масложировой, мясной, молочной).
2. Неконкурентоспособность предприятий перерабатывающей промышленности в случае увеличения цен на энергоносители.
3. Наполнение рынка генномодифицированной, более дешевой продукцией.
4. Недостаточный рост спроса на продукты питания на существующих рынках сбыта продовольствия.
5. Недостаток сельскохозяйственного сырья с необходимыми качественными характеристиками.

Литература

1. Программа «Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы». Утверждена Указом Президента Республики Казахстан № 733 от 20.01.2014 года
2. «Промышленность Казахстана и его регионов» Статистический сборник, Астана 2014
3. Секторальный анализ промышленности Казахстана на предмет конкурентоспособности. АО «Казахстанское контрактное агентство». – Астана, 2011.

Наибольший уровень мер поддержки, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, наблюдается в Беларуси. При этом доля мер, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, в совокупной государственной поддержке сельского хозяйства в Республике Беларусь составляет 92,3%. В России и Казахстане аналогичные показатели составляют 71,7% и 22,4% соответственно. Таким образом, если в Беларуси наблюдается акцент в сторону мер, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, то в Казахстане, наоборот, предпочтение отдается мерам, не оказывающим искажающего воздействия на торговлю. Россия занимает промежуточное положение, которое характеризуется значительным преобладанием мер поддержки, оказывающих искажающее воздействие на торговлю.

Относительно невысокие объемы государственной поддержки, искажающей торговлю, в Республике Казахстан предопределили невысокие значения удельных показателей такой поддержки. Так, искажающая торговлю поддержка, в Республике Казахстан в расчете на 1 га посевных площадей в 2011 г. составила 19,6 долл., а в расчете на 1 работника, занятого в сельском хозяйстве, – 214 долл. Это в несколько раз ниже, чем в России, и существенно меньше, чем в Беларуси.

Таблица 3.

Показатели государственной поддержки, искажающей торговлю, в государствах-членах ТС и ЕЭП в расчете на 1 га посевных площадей и 1 работника, занятого в сельском хозяйстве

	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
Поддержка на 1 га посевных площадей, долл./га	434,9	19,6	56,3
Поддержка на 1 работника, занятого в сельском хозяйстве, долл./чел.	7 011,7	214,0	644,2

Для более детального анализа необходимости и эффективности оказания государственной поддержки отрасли продуктов питания, нами был сделан SWOT анализ развития пищевой и перерабатывающей промышленности РК.

Прибыльность всех затрат показывает, сколько прибыли от основной деятельности приходится на 1 денежную единицу общих текущих затрат. [3]

На конец анализируемого периода прибыльность затрат составляет: 7%. В течение анализируемого периода прибыльность затрат снизилась практически вдвое, что свидетельствует о необходимости исследования оптимизации затрат.

Для характеристики возможных темпов роста прибыли предприятия при изменении объемов реализации рассчитывается производственный рычаг. На конец анализируемого периода производственный рычаг составляет: 100,0%. Это означает, что при изменении выручки от реализации на 1% прибыль изменится на 100,0%. Компания с высоким производственным рычагом – это та, у которой в затратах преобладает доля постоянных затрат. [1] В течение анализируемого периода производственный рычаг существенно не изменился.

Оценка показателей прибыльности характеризует необходимость исследования совокупности факторов, влияющих на ее изменение. К таковым относятся: объем производства и реализации продукции, размер и состав затрат, стоимость активов и пассивов, оборачиваемость капитала, новая политика. [6] Управление прибыльностью предприятия и факторов, влияющих на ее изменение, способствует стабилизировать деятельность предприятия в условиях кризисной ситуации.

Литература:

1. Боброва, Е.А., Кыштымова, Е.А., Лытнева, Н.А. Методологический подход к развитию теории управления затратами при формировании собственного капитала предприятия. [Текст] / Е.А. Боброва Е.А., Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева// Вестник ОрелГИЭТ, 2014.- № 3 (29). – С. 80-87.
2. Губин, В.Е., Губина, О.В., Лытнева, Н.А., Стратегические аспекты концепции экономического анализа в управлении собственным капиталом коммерческих организаций. [Текст]/В.Е. Губин, О.В. Губина, Н.А. Лытнева. – Орел, Издательство ОрелГИЭТ, 2010. – 136 с.
3. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организацией [Текст] //Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences 2012 №3 URL: http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003_article_2012_02.pdf
4. Лытнева Н. А. Методологическая концепция учета, анализа и аудита собственного капитала: монография. [Текст] /Н.А. Лытнева -Орел: Картуш, 2006. – 548 с.
5. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: автореферат дис. док. экон. наук [Текст] /Н.А. Лытнева. -М.: РГТЭУ, 2006. -44 с.
6. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем [Текст] /Н.А. Лытнева Н.А., О.Н. Сысоева//Вестник Орловского государственного аграрного университета. - 2012.-Т. 38. № 5. – С. 118-122

К.э.н. Петрова Ю.М.

Орловский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»**СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ
ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ**

Механизм определения потребности, состава, структуры, источников формирования, управления и использования оборотного капитала оказывает активное влияние на процесс производства, выполнение текущих производственных и финансовых планов, и является важным условием для эффективного развития предприятия. В рыночных отношениях оборотный капитал приобретает особую роль, поскольку он представляют собой часть производительного капитала, которая переносит свою стоимость на вновь созданный продукт полностью и возвращается к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота капитала. Таким образом, оборотный капитал является важным условием в получении прибыли [1].

Нестабильность экономической ситуации, высокая инфляция, проявляющиеся в усилении конкурентной борьбы, удорожании кредитных ресурсов вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотному капиталу, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности его использования.

Оборотный капитал и политика в отношении управления его элементами важны, прежде всего, с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности предприятия. Поскольку во многих случаях изменение величины оборотных активов сопровождается и изменением краткосрочных пассивов, оба эти объекта рассматриваются, как правило, совместно в рамках политики управления чистым оборотным капиталом, величина которого рассчитывается как разность между оборотным капиталом и краткосрочными пассивами.

Решение комплексной информативности управления оборотным капиталом требует системного подхода к постановке целей, определения субъекта, объекта управления, методов управленческих воздействий. Оборотные средства с позиции этого подхода следует рассматривать как систему взаимодействующих элементов, функционирование которых объединено единой целью предприятия.

Основными инструментами информационного обеспечения управления оборотным капиталом являются бухгалтерский и управленческий учет, сформированные данные которого, подвергаются всестороннему анализу.

Результаты анализа состава оборотного капитала коммерческого предприятия ООО «Бизнескросс» г. Орла свидетельствуют о том, что его элементами являются: запасы, денежные средства, дебиторская задолженность (табл.1).

По ряду программ поддержка государствами-членами ТС и ЕЭП не осуществлялась. Так, среди мер, не оказывающих искажающего воздействие на торговлю, государства-члены не предоставляли: внутреннюю продовольственную помощь нуждающейся части населения; прямые выплаты производителям; финансирование программ страхования и обеспечения безопасности доходов; выплаты, осуществляемые напрямую либо путем финансового участия органов государственной власти государств-членов или уполномоченных ими организаций в программах страхования урожая; помощь при стихийных бедствиях; содействие структурным изменениям посредством программ, побуждающих производителей прекратить свою деятельность; содействие структурным изменениям посредством программ по прекращению использования ресурсов.

Таблица 2.

**Государственная поддержка сельского хозяйства в государствах-членах
ТС и ЕЭП в 2011 г**

	Беларусь млн., долл	%	Казахстан, млн. долл.	%	Россия, млн.долл	%
Меры, не оказывающие искажающего воздействия на торговлю	209	7,7	1 626	77,6	1 702	28,3
Меры, оказывающие искажающее воздействие на торговлю, в том числе	2 513	92,3	470	22,4	4 318	71,7
- меры поддержки без привязки к конкретному продукту	2 468	90,7	342	16,3	4 201	69,8
- меры поддержки с привязкой к конкретным продуктам	45	1,7	128	6,1	116	1,9
Совокупная поддержка сельского хозяйства	2 722	100	2 096	100	6 019	100
Валовая стоимость произведенных сельскохозяйственных товаров	21 227	-	15 391	-	107 183	-
Уровень государственной поддержки сельского хозяйства, оказывающей искажающее влияние на торговлю (отношение мер, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, к валовой стоимости произведенных сельскохозяйственных товаров), %	11,8		3,05		4,03	

Анализ представленных данных по мерам поддержки, оказывающим искажающее воздействие на торговлю, показывает, что государства-члены ТС и ЕЭП соблюдают принятые в рамках Соглашения обязательства. В 2011 году рассчитанный государствами-членами ТС и ЕЭП уровень таких мер господдержки составил: в России – 4%, Казахстане – 3,1%, в Беларуси – 11,8% (на 2011 год Соглашением для Беларуси установлен уровень – 16%). Совокупная поддержка сельского хозяйства (меры, не искажающие и искажающие взаимную торговлю) составила: в России 6,0 млрд. долл., в Республике Беларусь – 2,7 млрд. долл. или 45,2 % от российского уровня, в Республике Казахстан – 2,1 млрд. долл. или 34,8% от российского уровня.

Удельные показатели демонстрируют, что менее всего поддерживается сельское хозяйство в Российской Федерации 78,5 долл. на гектар посевных площадей и 898,1 долл. на 1 работника, занятого в сельском хозяйстве. Наибольшие удельные показатели поддержки наблюдаются в Республике Беларусь (471,1 долл. на гектар и 7595,6 долл. на 1 работника). Значения соответствующих показателей по Республике Казахстан также превышают значения российских показателей.

Таблица 1.

Показатели государственной поддержки в государствах-членах ТС и ЕЭП в расчете на 1 га посевных площадей и 1 работника, занятого в сельском хозяйстве

	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
Совокупная государственная поддержка сельского хозяйства, млн. долл.	2 722,3	2 095,8	6 019,3
Посевная площадь, тыс. га	5 779	24 000	76 700
Численность работников, занятых в сельском хозяйстве, тыс. чел.	358,4	2 196,1	6 702,0
Поддержка на 1 га посевных площадей, долл./га	471,1	87,3	78,5
Поддержка на 1 работника, занятого в сельском хозяйстве, долл./чел.	7 595,6	954,3	898,1

Таблица 1

Состав и структура оборотного капитала ООО «Бизнесрос»

Наименование показателей	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес в общей стоимости оборотного капитала, %		
	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Запасы	1 279	1 043	1 966	19,75	10,84	30,36
Дебиторская задолженность	4 603	8 474	8 047	71,09	88,07	62,95
Денежные средства и денежные эквиваленты	593	105	2 770	9,16	1,09	6,69
Оборотный капитал	6 475	9 622	12 783	100,0	100,0	100,0

Данные таблицы свидетельствуют о том, что основную долю среди элементов оборотного капитала составляет дебиторская задолженность, доля которой в оборотном капитале более 50%, что характеризует отвлечение денежных средств из оборота предприятия и необходимость управления дебиторской задолженностью. При этом доля наличных денежных средств незначительна, что может привести к замедлению оборачиваемости капитала предприятия (рис. 1).



Рисунок 1 – Динамика структуры оборотного капитала ООО «Бизнесрос» г. Орла

Необходимость принятия управленческих решений требует анализа эффективности использования оборотного капитала. В российской хозяйственной практике оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется через показатели его оборачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотным капиталом является фактор времени, то используются показатели, отражающие, во-первых, общее время оборота или длительность одного оборота, в днях; во-вторых, скорость оборота.

Вторая группа показателей характеризует рентабельность активов (общих, текущих и долгосрочных) по отношению к различным видам прибыли: рентабельность активов, рентабельность текущих активов, отношение продаж к оборотному капиталу.

Оборачиваемость во многом определяет финансовое состояние в долгосрочной перспективе, поскольку отражает скорость обращения в денежную форму средств, которые в будущем будут направлены на погашение обязательств и финансирование текущей деятельности.

Результаты анализа показателей оборачиваемости оборотных средств ООО «Бизнескросс» в целом демонстрируют положительную тенденцию эффективности их использования (табл. 2).

Таблица 2

Оценка эффективности использования оборотных средств ООО «Бизнескросс»

Наименования показателей	Ед. изм.	Даты		
		01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВЫРУЧКЕ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ				
КОЭФФИЦИЕНТЫ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ (в годовом измерении)				
Оборачиваемость активов	разы	6,68	8,13	4,81
Период оборота всех активов	дни	54	44	75
Оборачиваемость постоянных активов	разы	32,89	51,91	50,22
Период оборота постоянных активов	дни	11	7	7
Коэффициент износа постоянных активов	%	0%	0%	0%
Оборачиваемость оборотных (текущих) активов	разы	8,38	9,64	5,32
Период оборота оборотных (текущих) активов	дни	43	37	68

Анализ оборачиваемости позволяет охарактеризовать эффективность управления активами и его влияние на финансовое положение. На конец анализируемого периода оборачиваемость всех активов составляет 4,81. что соответствует периоду оборота всех активов 75 дней. Для оборотных активов период составляет 68 дней, период оборота внеоборотных активов 7 дней.

При расчете периодов оборота по отношению к выручке от реализации особое значение имеют три основных показателя: период оборота текущих активов (без учета денежных средств), период оборота текущих пассивов (без учета кредитов) и разница между указанными значениями. Период оборота оборотных активов за исключением денежных средств – «затратный цикл». Чем больше затратный цикл, тем больший период времени деньги «связаны» в текущих активах. Период оборота всех текущих пассивов за исключением краткосрочных кредитов – «кредитный цикл». Чем больше «кредитный цикл», тем эффективнее предприятие использует возможность финансирования деятельности за счет участников производственного

В связи с этими фактами, приходится постоянно сравнивать объемы субсидирования Казахстана со странами-партнерами по ЕАЭС – Россией и Беларусью. Так, по данным за 2013 год, уровень господдержки к валовому продукту сельского хозяйства в Республике Казахстан составил 4,3%, тогда как в Российской Федерации – 6,7%, в Республике Беларусь – 17%. В этой связи Министерство сельского хозяйства РК проводит работу по увеличению объема государственной поддержки, а также прекращению финансирования низко-или малоэффективных видов субсидий и увеличению средств на эффективные.

Соглашением ЕЭП установлено, что с момента вступления одной из сторон в ВТО ее обязательства по государственной поддержке сельского хозяйства в рамках ВТО автоматически становятся обязательными и в рамках ЕЭП.

Согласно статистическим данным объем совокупного производства продукции сельского хозяйства в странах-членах ТС и ЕЭП за 2012 г. составил 127,7 млрд. долл. США. Снижение произошло в Казахстане на 17,8% и в России на 5,1%, при росте в Беларуси на 6,1%. Вместе с тем, формирование общего аграрного рынка интегрирующихся стран способствует положительной динамике по торговле между ними аграрной продукцией, которая за 2012 год составила 7,0 млрд. долл. США. Из общей суммы почти 60% имело белорусское происхождение. Кроме того, в 2012 году в общем объеме взаимной торговли стран ТС и ЕЭП отмечено повышение доли сельскохозяйственной продукции почти на 6%.

Однако к настоящему времени в недостаточной степени действенны и традиционные механизмы интенсификации сельского хозяйства. Поскольку, например, производство продукции на 1 га, используемой земельной площади оценивается в Республике Казахстане на уровне 144,0 долл. США, Российской Федерации – 466,5 долл. США, в Республике Беларусь – 2084,5 долл. США, что значительно ниже, чем в развитых странах. Вместе с тем, общая посевная площадь под сельскохозяйственные культуры практически не изменилась и в 2012 г. составила 103,3 млн. га. (в 2011 г. – 103,5 млн. га). Для Республики Беларусь установлен 6-ти летний переходный период, в течение которого Беларусь обязуется поэтапно снизить разрешенный объем господдержки, оказывающей искажающее воздействие на торговлю, с 16% в 2011 году до 10% к 2016 г.

Для Российской Федерации уровень мер, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, устанавливается в пределах ее обязательств в ВТО. В соответствии с принятыми в рамках членства в ВТО обязательствами Россия должна сократить максимально допустимые объемы агрегированной меры поддержки (агрегированная мера поддержки – сумма всех видов искажающей торговли поддержки, предоставляемой производителям сельскохозяйственной продукции и измеренной в денежном выражении) с 9 млрд. долл. в 2013 г. до 4,4 млрд. долл. к 2018 г. Кроме того, во время переходного периода отношение продукто-специфической агрегированной меры поддержки к продукто-неспецифической агрегированной мере поддержки не должно превышать 30 %.

Литература

1. Программа «Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы». Утверждена Указом Президента Республики Казахстан № 733 от 20.01.2014 года
2. «Промышленность Казахстана и его регионов» Статистический сборник, Астана 2014
3. Секторальный анализ промышленности Казахстана на предмет конкурентоспособности. АО «Казахстанское контрактное агентство». – Астана, 2011.

Докторант PhD Жусипова Э.Е.

Новый экономический университет им. Т. Рыскулова, Казахстан

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ И ПРОДУКТАМ ЕЕ ПЕРЕРАБОТКИ В КАЗАХСТАНЕ И ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ТС И ЕЭП

В статье проводится сравнение объемов государственной поддержки по сельхозпродукции и продуктам ее переработки в виде субсидирования в Казахстане и среди стран-партнеров по ЕАЭС – Россией и Беларусью. Анализ представленных данных по мерам поддержки, оказывающим искажающее воздействие на торговлю, показывает, что государства-члены ТС и ЕЭП соблюдают принятые в рамках Соглашения обязательства.

Ключевые слова: государственная поддержка, субсидий, совокупное производство, искажающее воздействие.

На протяжении всего времени становления агросектора Казахстана надежным партнером являлась Российская Федерация. За последние 10 лет, товарооборот сельскохозяйственной продукции и продукции ее переработки между нашими странами увеличился почти в 3 раза. Увеличились объемы, экспорта казахстанской продукции на российский рынок, и импорта в нашу страну продукции российского производства. Товарооборот между Казахстаном и Россией по сельхозпродукции и продуктам ее переработки за 2014 год составил 1,80 млрд. долл. США, что в 2,6 раза больше чем в 2005 году (0,70 млрд. долл. США). В том числе экспорт из Казахстана в Россию составил 312,7 млн. долл. США, что на 32,6% больше чем в 2005 году (235,8 млн. долл. США). Импорт из России в Казахстан составил 1,49 млрд. долл. США, что в 3,2 раза больше чем 2005 году (469,7 млн. долл. США).

процесса. Разность между затратным циклом и кредитным циклом получила название «чистый цикл». Чистый цикл – показатель, характеризующий организацию финансирования производственного процесса.

Исследование совокупности этих показателей позволит дать оценку эффективности использования оборотного капитала в целях принятия управленческих решений в разрезе его элементов.

Литература:

1. Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие/Н.А. Лытнева и др.- М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2009. -656 с.
2. Боброва Е.А., Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Методологический подход к развитию теории управления затратами при формировании собственного капитала предприятия//Вестник ОрелГИЭТ. -2014. -№ 3 (29). -С. 80-87.
3. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий//Вестник ОрелГИЭТ. -2014. -№ 1 (27). -С. 43-48.
4. Лытнева Н.А., Карпычева Е.Ю. Модель механизма управления оборотными средствами в зависимости от уровня сельскохозяйственного воспроизводства//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. -2015. -№1-2. -С. 60-63.
5. Лытнева Н.А., Губина О.В., Губин В.Е. Стратегические аспекты концепции экономического анализа в управлении собственным капиталом организации: коллективная монография. -Орел: ОрелГИЭТ, 2010. -136 с.
6. Пьянова Н.В., Лытнева Н.А. Концептуальные направления развития инновационных способов оценки денежных потоков в механизме управления предприятиями малого и среднего бизнеса//Вестник ОрелГИЭТ. -2013. -№ 1(23). -С. 61-69.

Д.э.н. Лытнева Н.А.

ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Развитие институтов, направленных на материальное стимулирование труда, в последнее десятилетие характеризуется определенной мобильностью, изменением подходов к их определению. Такое положение в первую очередь предопределено переходом к рыночной экономике и снижением значения государственного регулирования отношений в различных сферах жизни общества. Проводимые рыночные реформы повлияли и на методы регламентации условий материального стимулирования труда: произошел переход от преимущественно государственного регулирования к сочетанию государственного регулирования с договорным. В этих условиях анализ и моделирование системы оплаты труда,

его материального стимулирования на основе показателей рыночной экономики с использованием отечественного опыта поможет во многом решить проблему повышения эффективности и конкурентоспособности экономики России, будет способствовать гармонизации социальной сферы жизни общества.

Трудовые отношения работодателя с персоналом организации регулируются Трудовым кодексом РФ. Согласно статье 78 ТК РФ, законов о труде Российской Федерации, месячная оплата труда работника, полностью отработавшего определенную норму рабочего времени на этот период и выполнившего свои трудовые обязанности, не может быть ниже минимального месячного размера оплаты труда. ТК РФ определены формы и системы оплаты труда, которые организацией устанавливаются самостоятельно.

Под системой оплаты труда понимают способ исчисления размеров вознаграждения, подлежащего выплате работникам организации в соответствии с произведенными ими затратами труда или по результатам труда [1].

В настоящее время, в связи с развитием технического потенциала и рыночных отношений различают несколько систем оплаты труда, имеющих свои специфические особенности: тарифная, бестарифная, оплата труда на комиссионной основе, плавающих окладов [2].

При разработке системы оплаты труда закладываются три базовых элемента, определяющих в своем сочетании виды оплаты труда (таблица 1):

- тарифные ставки;
- нормирование труда;
- формы оплаты труда.

Таблица 1

Базовые элементы для определения системы оплаты труда организаций

Базовые элементы	Расчетные характеристики	Выходные данные
Тарифные ставки	Вид работ	- Тарифно-квалификационные справочники
	Качество работ	- Тарифные сетки - Тарифные ставки
Нормирование труда	Размер оплаты труда	- Выработки времени
	Численность работников	- Выработки объема производства - Выработки объема обслуживания
Формы оплаты труда	Повременная оплата	Простая повременная
		Повременно-премиальная
	Сдельная оплата	Прямая сдельная
		Сдельно-премиальная
		Сдельно-прогрессивная
	Косвенная	
	Аккордная	

Изучение структуры развития предприятия позволило выделить факторы конкурентоспособности и конкурентной позиции в разрезе предприятия, функционирование которых в наибольшей степени оказывает влияние на конкурентоспособность предприятия в целом (таблица 1).

Таблица 4

Классификация факторов конкурентоспособности предприятия с точки зрения эволюции конкурентоспособности

<p>Факторы конкурентоспособности предприятия</p> <ul style="list-style-type: none"> - инновационная активность; - внедрение новых технологий и средств коммуникации; - постоянное обновление и наращивание производственных мощностей; - апробирование и внедрение эффективных методов мотивации и стимулирования персонала и т.д. - эффективность производственной, сбытовой деятельности; - эффективность управленческой деятельности (управление персоналом, процессами, закупками, затратами и т.д.) и т.д.
<p>Факторы формирования конкурентной позиции предприятия</p> <ul style="list-style-type: none"> - маркетинговая активность по увеличению доли рынка, продвижению новой продукции и рекламе; - соответствие производственных мощностей предприятия стратегическим маркетинговым планам по объему выпуска, качеству продукции, реализации новой продукции и т.д. - повышение качества выпускаемой продукции.

Таким образом, наряду с прямым инструментом над развитием отрасли производства пищевых продуктов и отдельных его подотраслей все большее значение в новых экономических условиях приобретает метод косвенного воздействия, через регулирование важнейших функциональных направлений промышленной деятельности. Переход в управление пищевой промышленности области на новые принципы на основе целевой программы промышленной деятельности создаст для всех субъектов, которые заняты в этой отрасли, одинаковые условия и базу для расширения производства и увеличения выпуска конкурентной продукции, что, в свою очередь, позволит обеспечить продовольственную безопасность, сократить безработицу, повысить конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности Южно-Казахстанской области.

В сфере производства продуктов питания существенные вложения были в 2011 году (142,6% к предыдущему году), к кризисным периодам можно отнести 2010 год, в 2012 году идет снижение инвестиции.

Таблица 3.

Инвестиция в основной капитал производство продуктов питания по источникам финансирования, тыс.тенге

Производство продуктов питания, годы	2010	2011	2012	2013
Всего вложений	3856448	3930254	3220207	3363410
Средства за счет государственного бюджета	-	-	-	-
Собственные средства предприятий	3850348	2673098	2483751	2592153
Заемные средства	6100	1257156	736456	695104
Примечание – «Промышленность Казахстана и его регионов» Статистический сборник, Астана 2014 ,www.stat.kz				

Отсутствие необходимых инвестиционных ресурсов оказывает негативное влияние на состояние основных фондов предприятий. Удельный вес предприятий, где основные средства на начало 2013 года изношены наполовину, составляет 68%.

Для улучшения инвестиционного климата в области, по нашему мнению, необходимо сконцентрировать деятельность органов власти на следующем:

- Формирование нормативно-правовой базы;
- Государственная поддержка инвестиционных проектов;
- Развитие сотрудничества с финансовыми институтами;
- Внедрение системы страхования и защиты инвестиций.

Главным и основным источником финансирования инноваций на протяжении последних лет были собственные средства предприятий. В 2013 году в отраслях пищевой промышленности кредитами банка воспользовались производители мяса и мясных изделий в сумме-123348 тыс.тенге, производство хлебобулочных и мучных изделий в сумме – 532000 тыс.тенге, производство мукомольной промышленности в сумме- 39756 тыс.тенге, в итоге в целом за этот год сумма банковского кредита пищевой промышленности области составила -695104 тыс.тенге.

Использование существующих технологий производства при высоких темпах роста цен на основные виды ресурсов не создает условий для экономического роста, ставит под сомнение его возможность. В то же время, стремление поставщиков ресурсов привести цены на свою продукцию в соответствие с ценами на мировом рынке – нормальная реакция участников рыночных отношений и не должна директивно регулироваться государством. Снижение затрат на ресурсы должно происходить, прежде всего, не только за счет их экономии, но и рационального использования в ходе реализации на предприятиях пищевой промышленности комплекса мероприятий по ресурсосбережению[2].

Тарифная система содержит информацию о размере оплаты труда работников в зависимости от вида и качества работ. Подробные характеристики работ, а также требования, предъявляемые, к квалификации исполнителя содержат тарифно-квалификационные справочники, которые устанавливают тарифы с учетом специфики профессий [6].

В настоящее время основой построения системы тарифных ставок и окладов для дифференциации оплаты труда по основным тарифно-образующим факторам является минимальная заработная плата, установленная Правительством РФ [5]. Размер минимальной заработной платы ежегодно индексируется и может быть различен в зависимости от вида выплат. В соответствии с Федеральным законом от 03.12.2012 N 232-ФЗ с 2013 г. минимальный размер оплаты труда составит 5205 руб.

Действующий в настоящее время с 1 января 2016 г. минимальный размер оплаты труда, применяемый для регулирования оплаты труда, а также для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, установлен ст. 1 Федерального закона от 14.12.2015 N 376-ФЗ в сумме 6204 руб.

Сравнивая минимальный размер оплаты труда с прожиточным минимумом следует отметить об их расхождении примерно в полтора раза.

Статьей 4 Федерального закона от 24.10.1997 N 134-ФЗ предусмотрено, что величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации определяется Правительством РФ ежеквартально на основании потребительской корзины и данных федерального органа исполнительной власти по статистике об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам. Данные о прожиточном минимуме в 2015 году представлены в таблице 2.

Таблица 2

Прожиточный минимум по Российской Федерации в 2015 году

Период, за который исчислена величина прожиточного минимума	Величина прожиточного минимума				Нормативный акт, установивший величину прожиточного минимума
	на душу населения	для трудоспособного населения	для пенсионеров	Для детей	
за III квартал 2015 года	9673	10436	7951	9396	Постановление Правительства РФ от 30.11.2015 N 1291
за II квартал 2015 года	10017	10792	8210	9806	Постановление Правительства РФ от 28.08.2015 N 902
за I квартал 2015 года	9662	10404	7916	9489	Постановление Правительства РФ от 04.06.2015 N 545

Исходя из минимальной заработной платы и среднесписочной продолжительности рабочего времени, устанавливаемых в законодательном порядке, определяют минимальные размеры часовых тарифных ставок 1 разряда. При тарифной системе оплаты труда могут использоваться тарифные сетки или тарифные ставки.

Тарифная ставка представляет собой таблицы с почасовыми или дневными тарифными ставками, начиная с первого разряда. В каждой сетке предусмотрены тарифные ставки для оплаты работ сельщиков и повременных работников. Тарифные ставки выражают в денежной форме, размер оплаты труда рабочих на различных видах работ за соответствующую единицу рабочего времени [7].

Вторым элементом, определяющим систему оплаты труда, является норма труда. Норма труда представляет собой комплекс норм выработки, времени, объема обслуживания, численности, которые устанавливает администрация предприятия для своих работников в соответствии с определенным уровнем технологии, технического оснащения.

Третьим элементом, определяющим систему оплаты труда, являются формы его оплаты. В зависимости от количества труда и времени формы оплаты труда делятся на две основные группы – повременную и сдельную. Каждую из них подразделяют на различные виды. Сдельная форма имеет следующие виды: прямую, сдельно – премиальную, сдельно – прогрессивную, косвенную и аккордную. Повременная форма оплаты труда бывает простая и повременно – премиальная.

Повременной формой называют оплату труда за определенное количество отработанного времени вне прямой зависимости от количества выполненных работ. За отработанное время обычно принимают календарный месяц (при месячной тарифной ставке) или час (при часовой тарифной ставке) [4].

При повременной оплате труда установлены месячные оклады или тарифные ставки. Повременно оплачивают такой труд работников, который не поддается нормированию. Помесячным окладам оплачивают труд продавцов, кладовщиков, кассиров, контролеров, руководителей, инженерно – технических работников и других специалистов и служащих предприятий (организаций торговли и общественного питания). Оклады продавцов, кассиров, контролеров дифференцированы в зависимости от квалификации, вида реализуемых товаров, местонахождения организации и его структурных подразделений.

Размеры должностных окладов руководителей, инженерно – технических работников и других специалистов зависят от объема реализации организации или структурного подразделения. По часовым тарифным ставкам, которые дифференцированы по разрядам работников и типам организаций, оплачивают труд повара предприятий общественного питания.

При повременно – премиальной системе в дополнение к повременной тарифной ставке для усиления материального стимулирования работникам начисляют премии, размер которых зависит от выполнения отдельных показателей в работе.

Наличие основных средств по первоначальной стоимости в производстве продуктов питания, млн.тенге	16867,3	22722,5	121857,5	29582,9	30268,739
Инвестиция в основной капитал, тенге	-	3856 448	3930254	3220207	3 363 410
Численность персонала занятых в продуктах питания, чел	4624	4690	4532	4712	4889
Среднемесячная заработная плата ППП продуктов питания, тенге	38840,7	42840,0	49084,9	55454,0	63091,4
Примечание – «Промышленность Казахстана и его регионов» Статистический сборник, Астана 2014 ,www.stat.kz					

К основным проблемам сектора относятся: недостаток качественного сырья местного производства; недостаточный уровень развития торгово- логистической инфраструктуры; низкая доступность оборотных средств для перерабатывающих предприятий сельскохозяйственной продукции, высокая доля морально изношенного оборудования; дефицит квалифицированных кадров; проблемы статистического учета торговли и развития отрасли; проблемы в области технического регулирования, в том числе контроля за соблюдением стандартов; высокая стоимость тарифов на коммунальные и транспортные услуги; низкая доступность, и высокая стоимость тары и упаковки; высокая кредитная нагрузка на действующие предприятия; недостаточная поддержка в продвижении продукции на внутреннем и внешнем рынках[3].

По нашему мнению для повышения эффективности работы предприятий пищевой промышленности необходимы: совершенствование налоговой системы и снижение налогов; строгий контроль над повышением тарифов на энергоносители, финансовая и правовая поддержка производителей; государственное регулирование и инвестиции; доступность кредитов; комплексное переоснащение производства; защита рынка Казахстана от импорта; размещение государственного заказа; увеличение заработной платы работников; повышение качества управления; активизация работы антимонопольного комитета.

Таблица 2.

Инвестиция в основной капитал производства продуктов питания в ЮКО, тыс.тенге

Инвестиция в основной капитал	2010	В% к 2009г	2011	В% к 2010 г	2012	В%к 2011г	2013	В% к 2012г
Обрабатывающая промышленность	24957 702	164,5	23922196	58,0	23124997	91,5	35486 379	146,6
Продукты питания	3 856 448	14,3	3930254	142,6	3220207	77,5	3 363 410	99,8
Производство напитков	-	-	319272	23,9	765247	2,3 раза	535947	66,9
Примечание – «Промышленность Казахстана и его регионов» Статистический сборник, Астана 2014 ,www.stat.kz								

вольственных товаров, подготовкой и переподготовкой кадров, совершенствованием налогообложения, торгового регулирования экспорта и импорта, учета товарооборота, правительством Казахстана была разработана программа «Развитие пищевой промышленности в Республике Казахстан на 2015-2019 годы».

В целом потенциал страны позволяет полностью обеспечить стабильность внутреннего продовольственного рынка и гарантированное его насыщение доступными продуктами питания. В свою очередь, производимые пищевые продукты должны быть высокого качества и конкурентоспособны как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Только при наличии достаточной конкурентоспособности предприятие может стабильно существовать и функционировать в условиях конкуренции и получать доход. Вполне объективно, что деятельность по повышению и обеспечению конкурентоспособности предприятий в условиях рыночных отношений должна быть наиболее приоритетной среди всех других.

Осознание наличия и важности проблемы формирования конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности нашло отражение в Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы.

Главные направления, указанные в этих программных документах, выдвигают серьезные задачи перед предприятиями по повышению конкурентоспособности. Совершенствование отечественной экономики, повышение ее конкурентоспособности путем активного использования инновационных подходов и наукоемких производств, определяют пути последовательной реализации стратегии, учитывающие качественные и количественные изменения в экономике, нацеливают предприятия на высокий уровень экономического развития[1].

На сентябрь 2014 года в отрасли пищевой промышленности Южно-Казахстанской области действуют 142 субъекта, из них только 114 предприятий являются активными, и дают всего 13% общего объема выпускаемой продукции пищевой промышленности Казахстана.

Таблица 1.

Основные показатели развития сектора производства продуктов питания в Южно-Казахстанской области за 2009-2013 годы

Годы	2009	2010	2011	2012	2013
Объем продуктов питания в действующих ценах, млн.тенге	74663,5	81454,1	102883,7	108472,1	126289,6
Индексы физического объема продукции в производства продуктов питания в % к предыдущему году	115,8	104,4	93,0	100,1	97,2
Доля продукции отрасли в общем объеме обрабатывающей промышленной продукции,%	29,2	25,7	27,3	21,8	22,9

При сдельной форме оплаты труда размер заработной платы зависит от объема выполненной работы и величины расценки.

Сдельная оплата труда может быть индивидуальной и коллективной. При индивидуальной сдельной оплате заработок начисляют по расценкам в зависимости от объема выполненных работ индивидуально каждым работником. Такую форму принимают при оплате труда работников мелкорозничной торговой сети, пунктов по приему стекляннной посуды от населения [3].

При коллективной оплате труда работников торговли показателями, за которые устанавливают расценки, являются: процент выполнения плана товарооборота, товарооборот в суммовом выражении, объем выполненных работ в натуральном выражении.

Выбор системы и формы оплаты труда персонала зависит от специфики деятельности предприятия, особенностей производственного процесса, сезонности производства и реализации продукции и ряда других факторов, которые должны учитываться для оценки и эффективного управления оплатой труда работников. Отношения с работниками по оплате труда определяются коллективным договором, который предусматривает расчеты по всем выплатам и служит основанием для составления трудового договора.

Литература:

1. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие /Н.А. Лытнева и др. - М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2009. -656 с.
2. Лытнева, Н.А. Системы оплаты труда на предприятиях реального сектора экономики. /Н.А. Лытнева//Вестник Орловского государственного аграрного университета, 2012. -Т. 35. -№ 2. -С. 139-143.
3. Лытнева, Н.А. Система образовательных индикаторов для повышения уровня профессиональных компетенций экономистов в малом предпринимательстве /Н.А. Лытнева//Научные записки ОрелГИЭТ, 2012.-№ 1 (5).-С. 109-113.
4. Лытнева, Н.А. Ответственность за нарушение сроков выплаты заработной платы /Н.А. Лытнева//Бухгалтерский учет, 2005. -№ 12. -С. 12-16.
5. Парушина, Н.В. Система эффективного управления и контроля оплаты труда и соблюдения трудового законодательства в организациях /Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина//Фундаментальные исследования. -2014.-№ 12-7.-С. 1498-1502.
6. Парушина, Н.В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы организации /Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина//Аудитор. -2012. -№ 8. -С. 38-47.
7. Парушина, Н.В. Система показателей экономики труда в управлении кадровым потенциалом организации /Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина//Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2012. -Т. 35.-№ 2. -С. 131-135.

К.э.н., доцент, Ахметова Ш.Ф.

Новый экономический университет им. Т. Рыскулова, Казахстан, г. Алматы

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФИРМЫ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Насчитывается более 100 различных определений инновации как отечественных, так и зарубежных специалистов. Например, в зависимости от масштаба, инновации бывают локальными, масштабными. Инновации делятся по стадиям жизненного цикла, по признаку внутренней структуры (экономические, управленческие, производственные и т. д.).

Инновационный процесс преобразует нововведения из теоретической части (разработки) в практическую (применение в конкретных условиях). Инновационный процесс – это последовательность действий по инициации инновации, при которой происходят создание новых продуктов и операций, а также их успешная реализация на рынке. В дальнейшем принимаются меры по более широкому распространению полученных результатов.

Обычно выделяют шесть элементов инновационного процесса. К этим элементам относятся:

- 1) зарождение идеи инновации;
- 2) маркетинг инновации;
- 3) оценка экономической эффективности инновации;
- 4) освоение инновации;
- 5) коммерческая реализация инновации;
- 6) продвижение инновации.

Для того чтобы инновации были использованы в производстве, необходима четкая организация инновационного процесса. В условиях современного рынка компаниям нужно постоянно внедрять инновационные разработки.

Характер инновационного процесса цикличен и закономерен, это видно из хронологического порядка появления новшеств в различных областях науки и техники. Экономическое и технологическое воздействие инновационного процесса лишь частично воплощается в новых продуктах или технологиях, больше оно проявляется в увеличении экономического и научно-технического потенциала как предпосылки возникновения новой техники, т. е. повышается технологический уровень инновационной системы и ее составных элементов, тем самым увеличивается восприимчивость к инновациям. Циклы можно разделить на:

- 1) короткие (продолжительность 3–3,5 года);
- 2) торгово-промышленные (средние) циклы (7–11 лет);
- 3) большие циклы (48–55 лет).

ECONOMICS OF AGRICULTURE

Докторант PhD Жусипова Э.Е.

Новый экономический университет им. Т. Рыскулова, Казахстан

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЮЖНО- КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В статье рассматриваются проблемы развития и повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности Южно-Казахстанской области. На основе проведенного анализа статистических данных за 2009–2013 гг. предлагаются практические рекомендации, способствующие повышению конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: экономические показатели, инвестиции в основной капитал, экономика, инновационная активность.

Современный рынок продуктов питания претерпел значительные изменения, обусловленные устранением барьеров торговли, капитала, услуг, быстрым технологическим развитием. Глобальный характер развития экономики и торговли, представляя высокие возможности, ужесточает требования к предприятиям.

Только при наличии достаточной конкурентоспособности предприятие может стабильно существовать и функционировать в условиях конкуренции и получать доход.

В этих условиях важно правильно оценить создавшуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные способы повышения конкурентоспособности, которые отвечали бы, с одной стороны, сложившейся в стране рыночной ситуации и тенденциям её развития, с другой – особенностям конкретного производства. Так как в решении задач по обеспечению продуктами питания граждан Казахстана особая роль принадлежит пищевой промышленности, следовательно, необходимо найти пути эффективных решений поставленной проблемы.

Проблемам конкурентоспособности посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых в ряде классических работ: У.С Байжомартов(2006), М.Т.Давлетова(2006), Д.М. Дадабаева(2009), О.К Сабдена(2007), С.В.Емельянов(2001), С.С.Ильин(2007), К.А. Сатубалдина, Г.Б. Саханова(2012), Р.А. Фатхутдинова(2005), М. Портер(1993) и др.

Для того, чтобы решить задачи связанные с повышением доступности сельскохозяйственного сырья, финансовых, коммунальных и транспортных услуг, созданием благоприятных условий для расширения сбыта отечественных продо-

В процессе проведения аналитических исследований выбирается направление рационального воздействия на экономическую деятельность. Основными разделами налогового анализа являются: анализ налоговых платежей и анализ задолженности по налогам. При анализе налоговых платежей осуществляются следующие виды анализа:

- временной анализ налогов и сборов;
- пространственный анализ налогов и сборов;
- факторный анализ динамики и структуры налоговых платежей.

В целом можно сделать вывод о том, что налоговый анализ в системе управления предприятием опирается на учетные данные, прогнозирование и планирование результатов финансово-экономической деятельности и тесно взаимодействует с ними. В этой взаимосвязи формируется наиболее адекватное представление о выборе наиболее рациональных и оптимальных направлений улучшения хозяйственной деятельности.

Литература

1. Лытнева, Н.А. Налоговый анализ в сфере предпринимательства: показатели и методика / Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина // *Аудитор*. – 2009. – № 12 – С. 50.
2. Варакса, Н.Г. Налоговый анализ / Н.Г. Варакса // *Экономические и гуманитарные науки*. – 2009. – №6/212(580). – С. 58.
3. Васильева, М.В. Учётно-информационная база проведения налогового анализа как этапа налогового планирования на микроуровне / М.В. Васильева // *Управленческий учет*. – 2010. – №1. – С. 18.
4. Галимзянов, Р.Ф. Управление налогами на предприятии, в 2-х тт. – Т. 1 – Уфа: Эксперт, 2008. – С. 69.
5. Гуськов, С. Налоги в экономики предприятий. – М: Дашков и Ко. – 2013, 116 с.
6. Рогозин, Б.А. Налоговое планирование на предприятиях и в организациях (оптимизация и минимизация налогообложения). 7-е изд., в 3-х тт. – М., 2013. – С. 164.
7. Филина, Ф.Н. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учеб. пособие / Ф. Н. Филина.– М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2014. – С. 197.
8. Савин А.А., Савина А.А. Аудит налогообложения: учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник, 2013. – С. 216.

Кардинальные изменения происходят в условиях экономической жизни общества и проявляются до начала и в начале повышающей волны каждого длинного экономического цикла инноваций, заключающиеся в глобальных изменениях технической оснащённости (чему предшествуют в свою очередь глобальные технические открытия и изобретения), привлечении в мировые экономические связи новых стран, изменении добычи золота и денежного обращения.

Главная роль в цикличности и закономерности инновационных процессов принадлежит научно-техническим новациям. Инновации переводят хозяйственную конъюнктуру с понижающей на повышающую тенденцию. Инновации распределяются по отрезкам времени неравномерно, возникая группами (кластерами). Часто объяснение экономически колебаний сводят к техническим новшествам и совершенствованию, к внедрению в эксплуатацию новых ресурсов и освоению новых территориальных сегментов. Периоды повышенной экономической активности являются отрезками времени, в течение которых развитие техники и открытие новых ресурсов дают возможность для роста инвестиций. В эти периоды времени темп технического прогресса увеличивается по сравнению с ожидаемым результатом. В периоды экспансии вводится в действие новая техника, создающая основу для увеличения массы капитальных благ и роста инвестиций. Когда новый процесс успешно претворен в действие, другие могут попросту имитировать его, что в итоге приводит к возникновению бума. В период кризиса экономическая система переходит в новое состояние равновесия и стабильности, которое следует за нарушениями, вызванными бумом, т. е. обстановка стабилизируется. Период депрессии определяется как период времени, а протяжении которого заканчиваются приспособление и адаптация к новой промышленной обстановке, которая была создана в предыдущий период внедрения инноваций. Жизненный цикл – это совокупность связанных между собой явлений, процессов, работ, образующих завершённый круг развития в определённый период времени. Жизненный цикл инновации представляет собой отрезок времени, в течение которого инновация обладает активной жизненной силой и приносит и производителю, и продавцу прибыль или какую-либо другую реальную выгоду. Концепция жизненного цикла заключается в следующем:

- 1) руководитель вынужден анализировать хозяйственную деятельность позиции реального времени в перспективе ее развития;
- 2) он аргументирует необходимость систематических разработок по планированию выпуска инноваций, а также по приобретению инноваций;
- 3) концепция является основой анализа и планирования инновации.

Предпосылки для возникновения инноваций активизируются потребителями, новыми научными открытиями или потребностями фирмы. В связи с проведением инновационного процесса будет определяться величина риска на рынке. Если фирма создает инновацию для нового сегмента рынка, риск значительно ниже, чем при реализации инновации научного открытия.

Инновации разделяются на два вида: продукта (нового товара) и процесса (новые технология, методика, организация труда). При проведении внутриорга-

низационной инновации нововведение разрабатывается и применяется в границах фирмы, инновация не имеет товарной формы. При проведении межорганизационной инновации обязанности разработчика и производителя инноваций разделены с обязанностями его потребителей.

Стратегия, которая определяет развитие, оказывает влияние на инновационное поведение фирмы. Фирма проводит реактивные или стратегические инновации в связи с рыночной ситуацией или выбранной стратегией. Реактивная инновация – нововведение, которое обеспечивает конкурентоспособность фирмы на рынке, инновация претворяется в жизнь как противодействие конкурентным фирмам. Реактивная инновация сохраняет сегменты рынка для фирмы, но не организует добавочные преимущества. Стратегическая инновация – нововведение, которое дает при проведении в жизнь добавочные конкурентные преимущества в будущем. Стратегическая инновация больше направлена на создание исключительно новых потребностей. Базисная инновация – оригинальные решения, в результате которых образуются новые отрасли на основе научного открытия.

Модифицирующая инновация – решения, несущие существенные изменения основных инноваций, они не изменяют принципов, но совершенствуют показатели пионерских моделей. Псевдоинновация – решения, несущие незначительные изменения основных инноваций.

Опыт показывает, что стабильное развитие производства в течение длительного времени зависит не только от ресурсов, но и от характера, от размеров инновационной деятельности, связанной с разработкой, внедрением, применением нововведений, которая направлена на внедрение итогов научных исследований и разработок в практический технологический процесс, т. е. она соединяет в себе производство, обмен, потребление и включает многие сферы деятельности, главная цель которой можно определить как создание, накопление и развитие научно-технических возможностей субъекта хозяйствования, которая обеспечивает его конкурентоспособность, экономическую безопасность и дальнейшее развитие. Основной чертой современной экономики является скорость воплощения инновационного процесса. Инновационная стратегия в современной экономике – это обязательность выхода на рынок с инновациями по мере возникновения технологических возможностей. Источники идей часто находятся вне фирмы. Отсюда возникает интерес в увеличении взаимодействия с разными структурами. Из-за этого укорачивается жизненный цикл товара и усиливается конкуренция. Отличительная черта современной экономики – это ускоренное развитие нематериальной сферы (производство, распространение и использование знаний – основа, а всемирная информационная сеть – инфраструктура).

В наше время с ростом научно-технической конкуренции инновации стали главным условием выживания. Снижение нормы прибыли служит побудительным фактором к крупным инвестициям в инновации.

Инновационная деятельность очень сильно влияет на экономическое развитие страны и отдельной фирмы. Предприниматели рассматривают издержки, которые связаны с созданием инноваций, как неизбежные вложения. Что дает инновационное развитие фирмы предпринимателю:

1) позволяет приспособиться к меняющимся условиям;

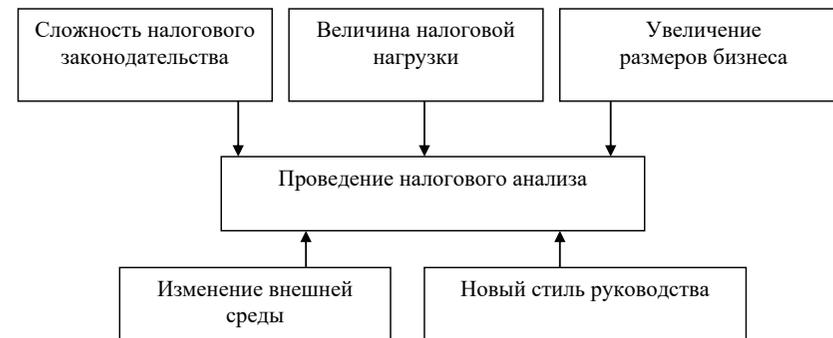


Рисунок 3 – Факторы, обуславливающие значение налогового анализа для экономического субъекта [8].

Методика налогового анализа представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономической деятельности организации в целях повышения поступлений в бюджет (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Методика налогового анализа на уровне экономического субъекта

Информационная база налогового анализа состоит из пяти блоков (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Информационная база налогового анализа

Информационная система призвана обеспечивать необходимой информацией не только управленческий персонал и собственников, но и внешних пользователей.

Информационное обеспечение процесса управления параметрами налогообложения – это совокупность информационных ресурсов и способов их организации, необходимых для реализации аналитических процедур. Субъектами экономической информации являются участники процесса налогообложения, которые в отношении аналитической информации выступают в качестве исполнителя и пользователя. Круг пользователей информации ограничен, в него входят только участники процесса налогообложения. Внутренними пользователями являются руководители и работники, внешними – государство в лице налоговых органов. Внешних пользователей интересуют данные, касающиеся вопросов налогообложения, то есть данные налогового учета и налоговой отчетности, первичные документы и др. [7].

Налоговый анализ является частью финансово-аналитической деятельности и осуществляется на основе анализа доходов, расходов, прибыли. Значение налогового анализа обусловлено рядом факторов (Рисунок 3).

- 2) помогает увеличить качество товаров и услуг, более широко удовлетворить запросы потребителей;
- 3) создает условия для выживания и развития в конкурентной борьбе;
- 4) оказывает содействие в поддержании высокого уровня эффективности производства;
- 5) укрепляет финансовое положение фирмы;
- 6) укрепляет имидж фирмы, поднимает ее конкурентоспособность;
- 7) упрочат партнерские связи;
- 8) способствует развитию организационной структуры;
- 9) способствует повышению квалификации персонала;
- 10) увеличивает производительность труда.

В основе научно-технической политики РК в области науки и технологий на перспективу стоит задача перевода экономики главным образом на инновационный путь развития. Как только новшество принято к реализации, оно получает новое свойство – становится инновацией. Временной период между созданием новшества и реализацией его в инновацию именуют инновационным лагом. Процесс преобразования новации в инновацию вызывает расходы разнообразных ресурсов, главные из которых – время и инвестиции. В рыночных условиях экономические отношения формируются как система купли-продажи товаров. На базе этого формируются спрос, предложение и цена. Главными составляющими инновационной деятельности являются новшества, инвестиции и инновации. Новшества основывают рынок новаций, инвестиции основывают рынок капитала, инновации – рынок чистой конкуренции инноваций. Эти три рынка формируют область инновационной деятельности. Под инновациями в целом подразумевают применение новаций с целью получения прибыли в качестве новейших технологий, видов изделий и услуг, организационно-технических и социально-экономических выводов. Временной период от зарождения замысла, создания и внедрения нововведения до его применения называют жизненным циклом инновации. Учитывая последовательности совершения работ, жизненный цикл инновации называют инновационным процессом.

При всем многообразии форм участия организаций на рынке новшеств решающим условием считается количество инвестиций как в сферу научной и научно-технической деятельности, так и в процесс реорганизации новшеств в нововведения. Рынок капитала: наличие необходимого количества капитала ограничивается удовлетворением потребностей фирмы. Капитал бывает ссудным, оборотным, акционерным, венчурным, уставным. Инвестиции делятся на:

- 1) реальные инвестиции – их реализуют фирмы, покупая активы;
- 2) финансовые инвестиции – это приобретение фирмами и частными лицами ценных бумаг разных эмитентов.

Изучая опыт стран с развитой рыночной экономикой, нельзя забывать, что у Казахстана своя история экономического развития, она обуславливает отличительные черты системы инновационного менеджмента.

Асанходжаева И.Ф., Арапова Г.М.

М.Әуезов атындағы ОҚМУ

НАРЫҚ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖӘНЕ ОНЫҢ ТУРИЗМДЕГІ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ МЕН РӨЛІ

Резюме

Эта статья рассматривает рыночная конкуренция и значение туризма и его роль в экономике.

Summary

This article discusses the market competition and the importance of tourism and its role in the economy.

Біздің көз-қарасымыз бойынша туристік қызметті халықаралық тұтынушылар қаражатын белгілі бір елге белгілі бір мақсатпен жұмсайтын қысқа уақыт негізінде ұлттық шекараны кесіп өтетін белгілі бір тұлға болуы мүмкін. Туристік қызметті тұтынушылар – іскер адам немесе маман. Ол әдеттегідей қонақ үй мен авиалинияны брондап, саяхаттайтын жеріне ұйымдастырылған бағдарламамен саяхаттауын бастайды. Шетелдегі бұл саяхаты іскерлік міндеттемелерін аяқтағаннан кейінгі серіктестерімен кез-келген курортта демалуы мүмкін. Демалушылар әртүрлі бағытта болады. Мысалы: күн көзіне қыздырылу, қарды көруге ұмтылатындар, көккем жерлерге баруды ұнататындар, дүкендерді аралауды жақсы көретіндер және т.б.

Арнайы бағыттағы туристік нарық белгілі бір хоббимен айналысатын және арнайы бағыттағы топтың барлық түрі және коллекция жиюшыларды да қосады. Мысалы: Миссисипи штатындағы Белзони қаласындағы жыл сайын өтілетін әлемдік фестивальге 30 мыңнан астам адамдар келеді. Көпшілік жергілікті комерциялық іс-әрекетті әрқашанғы Туристік назараударарлық жерге айналдырды.

Туристік іс-әрекет – ол саяхатқа шығатын адамдарға қызмет көрсетуге тікелей бағытталған экономикалық іс-әрекет ортасы. Туристер әртүрлі тауар мен қызметті тұтынушылар болып табылады. Мемлекет, ұйым және әр бір адамның мінез-құлқын айқындайтын ұлттық өнімнің барлығын жүзеге асырумен қамтамасыз ететін қоғамдық өндірістің өндірушілер мен бөлімдері, тұтынушы мен өндіріс арасындағы байланысты – нарық қалыптастырады.

Төмендегідей үш негізгі жағдай ескерілсе, нарық тиімді жұмыс істейді деп саналады:

- Өндірушілердегі ашық бәсекелестік;
- Көрсетілетін қызмет пен шығарылатын өнімнің қауіпсіздігі мен сапа шеңберіндегі ереженің бірдей болуы;
- Тұтынушылардың ерікті талғам мүмкіншілігі.

Таким образом, основываясь на мнениях различных авторов о сущности и содержании категории «налоговый анализ», можно выделить цель налогового анализа на уровне хозяйствующего субъекта, которая заключается в сведении к минимуму расходов и потерь, связанных с налогообложением.

Налоговый анализ является одной из подсистем внутрифирменного управления. Основные вопросы, которые раскрывает налоговый анализ в процессе своей реализации, представлены на рисунке 1.

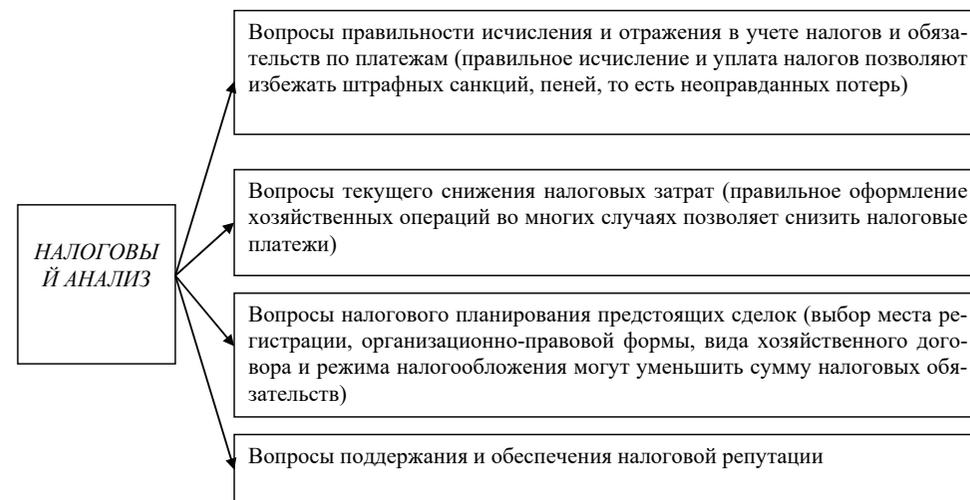


Рисунок 1 – Состав и структура налогового анализа

Учитывая, что предпринимательская деятельность осуществляется не для исполнения налоговых обязательств, а ради получения прибыли, результатом налогового анализа должна быть оптимизация общего уровня налоговых издержек и снижение налоговой нагрузки организации – налогоплательщика.

Информационная база налогового анализа формируется в системе финансового, налогового и управленческого учета. Это обуславливает тесную взаимосвязь налогового анализа с такими подсистемами управления, как финансовый менеджмент, бухгалтерский учет, управление затратами.

Пользователями информации налогового анализа являются лица, использующие экономическую информацию для принятия решений, связанных с организацией налогового учета и налогообложения.

Информационная система налогового анализа – это функциональный комплекс, обеспечивающий процесс непрерывного подбора технических показателей, которые необходимы для осуществления планирования и подготовки эффективных управленческих решений.

Д.э.н., профессор Попова Л.В.

Приокский государственный университет, Россия, г. Орел

СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из видов анализа, который активно развивается в настоящее время, является налоговый анализ, представляющий собой совокупность приемов и способов, с помощью которых можно охарактеризовать налоговую политику и провести анализ налоговой нагрузки за отдельные периоды времени.

Налоговый анализ – это научный способ познания сущности налоговых обязательств, основанный на расчленении их на составные части и изучении во всем многообразии выявленные связи и зависимости. Мнения различных авторов по определению категории «налоговый анализ» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Определение дефиниции «налоговый анализ» различными учеными

Автор	Характеристика налогового анализа
Лытнева Н.А., Парушина Н.В.	Налоговый анализ – ключевое направление комплексного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства независимо от их организационно-правовых форм и применяемых систем налогообложения [1]
Варакса Н.Г.	Налоговый анализ – это анализ совокупности налогов и способов, уплачиваемых предприятием в разный период времени, а также оценка налогового состояния, позволяющая снизить его налоговые платежи [2]
Васильева М.В.	Налоговый анализ – это совокупность приемов и способов, включающих использование существующих льгот по конкретным налогам, анализ существующего законодательства, его изменений, с помощью которых можно охарактеризовать налоговую политику и провести анализ налоговых изъятий за определенные периоды времени [3]
Галимзянов Р.Ф., Горбунов А.Р.	Налоговый анализ – это анализ, базирующийся на традиционных методах экономического анализа, на основе налоговых показателей, представленных в бухгалтерской отчетности и бухгалтерском учете, осуществляющий оценку качественных и структурных сдвигов в изменении налоговых активов и обязательств [4]
Гуськов С.	Налоговый анализ – это один из видов качественного, структурного анализа, который может быть дополнен факторным анализом показателей с использованием мультипликативных, адаптивных и кратных факторных моделей для выявления негативного влияния на налоговые потоки организации [5]
Рогозин Б. А.	Налоговый анализ – это ключевой элемент системы налогового управления организацией, способствующих повышению налоговой дисциплины и укреплению финансового благополучия [6]

Егер нақты түрде айтар болсақ, онда туристік қызметті жылжыту бойынша агенттер төмендегідей:

- жеткізушімен немесе қауыммен көрсетілетін Туристік қызметін хабарлай отырып, клиенттерге сымтетік, пошталық немесе компьютерлік ақпараттық қызмет көрсетеді.

- көпшілік және туристік өнім арасында немесе мемлекеттік тасымал, туристікагент, туристікоператор қызметі мен оны жеткізушілер арасында байланыс орнатады.

- кітапхананы интерактивті компьютерлік мәлімет, видео жазылым, сурет, карта, брошюра, жол серік, мәліметтерді және т.б. қамтитын жеткізуші немесе объект жөнінде ағымдағы ақпаратпен үзбейді.

- туристік индустрия маманы үшін индивидуалды бару жолдарын ұйымдастырады, көбінесе бұқаралық ақпарат құралының өкілі және мадақтау саяхаты бойынша мамандар, туристікоператорлар.

- тандалған маркетингтік территорияда радио мен салалық прессада негізгі бағдарламаны жасушылар мен тұтынушылар үшін прес-релиздер шығарылады[1].

Нарықтың маңызды функциясының бірі – ақпараттылығы болып табылады. Әр кез бағаның өзгеріп тұруынан нарық экономиканың жағдай туристікалы өндірушілер мен тұтынушыларды ақпараттандырып тұрады. Өндірушілер нарықта тұру үшін шығын деңгейі жайлы әрқашан ойлануы тиіс, егер ол белгілі қоғамдық нормалардан шектен тыс шықса, онда ол тауар немесе қызметте өтім орын алмай, к'о шығынға ұшырайды.

Нарықтағы кәсіпорынның жалпы әрекетінің принципі нарық құрылымында айқындалады. Нарық құрылымы – ол оның ішкі құрылымы, әр қайсы өзіндік ерекшелікке иеленетін оның элементтері арасындағы тұрақты байланыстың болуы деп түсіндіріледі. Оны мінездейтін бірнеше критері бар, бірақ оның ішінде кең танымалы бәсекелестік ортасы б.т, яғни олар: сатушылар мен сатып алушылардың саны, сатылатын тауардың ұқсастығы мен бәсекеге түсетін әртүрлі дәрежесі, жаңа бәсекелестердің енуі үшін барьерлер (тосқауыл) деңгейі, бағаға әсер ететін сатып алушылар мен сатушылардың қабілеті, шығын құрылымы мен шығын мөлшері.

Нарықтық экономиканың ең басты принципі – тауар өндірушілердің еркін бәсекелестігі. Бәсекелестік – бұл өндірушілер арасындағы күрес немесе жабдықтаушылар, кәсіпорындар, фирмалар арасындағы өнім өндіру және оны тиімді өткізу үшін күрес[2].

Нарық жүйесінде бәсекелестік тұтынушылар үшін сайыс. Бұл нарықтағы өзіне лайықты орын алу үшін күрес, ол тауардың сапасы мен арзандығына байланысты. Ол тұтынушылардың талабымен есептесіп, тауардың сапасын жақсартуға, еңбек өнімділігін арттыруға, өндірісті ұлғайтуға, өнім бірлігіне шығынды азайтуға ынталандырады. Бәсекелестіктің негізгі екі түрі бар:

1) Бір сала ішіндегі бәсекелестік – бұл бір саланың тауар өндірушілері арасында болады. Онда ең жоғары еңбек өнімділігі бар, ғылыми-техниканы қолданатын кәсіпорын жоғары табысқа жетеді, ал артта қалған кәсіпорындардың табыстары төмен болады, тіпті күйреуі мүмкін.

2) Салааралық бәсекелестік – бұл халық шаруашылығы салалары аралық күрес. Мұнда төмен деңгейдегі пайда табатын саладан капитал пайда деңгейі жоғары салаға құйылады. Оның қорытындысында жаңа сапалы тауарлар көптеп шығарылып, негізінде жаңа тауарлар пайда болады, сапасы жоғарылайды, халықтың табысы көбейген сайын сұраныс өседі, осылай жаңа сатыға өсе береді. Еркін бәсекелестіктің негізгі белгілері – бұл шексіз нарыққа қатынасушылардың әр қайсысы кәсіпкерліктің қай түрімен болмасын айналысуы және кәсіпкерлікті қоюға еркі бар. Әрбір кәсіпкер немесе бәсекелестікке қатынасушылар өз ақшаларына қосымша пайда тауып, байлығын арттыруға тырысады. Еркін бәсекелестік жағдайда ұсыныс пен сұраныстың ауытқуы бір салада өнімді көп шығарып дағдарысқа ұшыраса, екінші салада тауар жетіспейді. Бір фирманың табысы өссе, екіншісі күйрейді, сондықтан өндіріс пен капитал шоғырланып орталықтанады да монополия құрылуына әкеледі, яғни нарықты басып алады, әлсізді шығарады. Егер нарыққа талдау жасаса, нарықтағы әрбір фирма өнімінің үлесін және сатушылар мен сатып алушылар саны сияқты көрсеткіштерге сүйене отырып, оның негізгі төрт түрін аламыз.

- 1) Жетілген бәсеке;
- 2) Таза монополия;
- 3) Монополистік бәсеке;
- 4) Олигополия.

Жетілген бәсеке нарығы – ол стандартталған өнімді сатып алушылар мен сатушылардың үлкен санын құрайтын нарықтың құрылымы. Ол нарық тауардың жоғарғы ұқсастық деңгейімен мннезделеді және ол барлығына ашық. Жетілген бәсекеге қажетті нәрсе-баға жөнінде сатушылардың арасында келісімнің болмауы.

Жетілген бәсекедегі негізгі нарық белгілері аталады.

1) Әр түрлі өндірушілердің қасиеті бойынша ұқсас тауарлары. Нарықта ұқсастықты иемденуші тауарларды кімнен сатып алса да тұтынушылар үшін бәрі – бір, сондықтан тұтынушылар бірдей тауарлардың ішінен бағасы арзанын таңдайды. Егер тұтынушы тауардың бағасы жайлы ақпаратты болса, онда сатушы бағаны көтеру тәуекеліне бара алмайды, сондықтан шығынға ұшыраған фирма бағаны көтеру арқылы ол жағдайдан өзін – өзі құтқара алмайды. Бағаның өсуі кезінде төмен бағаға тауарды сағататын өндірушілерге ағылып келуі сөзсіз, және керісінше бағаның төмендеуі сатып алушылардың ағылып келуімен сипатталады.

2) Сатушылар мен сатып алушылар саны өте маңызды және оның ешқайсысы тауардың нарықтық бағасына шешімді түрде әсер етпейтіндей. Әр бір жеке сауда салалық нарықтығы сатылым көлемінің жиынтығымен салыстырғанда аз, яғни бір фирманың шешімі – өзінің өнімін азайтып немесе көбейтіп өндіру арқылы нарықтық жағдайға ешқандай да айтарлықтай әсер ете алмайды, сондықтан жетілген бәсеке

4. Факторы коммерческой деятельности предприятия и ценовые (возможности эффективной коммерческой и снабженческой деятельности, уровень и динамика цен на все используемые ресурсы производства и готовую продукцию, уровень рентабельности, величина прибыли).

Первые три группы факторов определяют ресурсы и возможности предприятия, а степень реализации этих возможностей зависит от использования второй группы. Четвертая группа фактов непосредственно связана с эффективностью рыночных связей.

К числу важнейших факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентной среды на внутреннем рынке и эффективное функционирование на мировом рынке нефти и газа, следует отнести уровень цен на сырую нефть и нефтепродукты, ценовые тенденции и соотношения с ценами на продукцию нефтяного машиностроения.

При этом фактор максимальной нормы прибыли перестает быть главенствующим, важна гарантия устойчивости ее динамики, а следовательно, сохранение устойчивого положения на рынке, ради которого компания может согласиться и с меньшей нормой прибыли. Кроме того, для отдельных компаний наряду с приведенными факторами существуют и другие: особенности географического положения компании, доступность для нее зарубежных рынков, степень обеспеченности собственными запасами и т. д. Конкурентоспособность продукции зависит от факторов, влияющих на предпочтительность данного вида продукции и определяющих объем его реализации на конкретном рынке.

Рассмотренная система факторов может служить основой при исследовании существующих и формировании возможных конкурентных преимуществ как на уровне отдельной компании, так и конкретных видов продукции, а также формировании эффективного механизма и стратегии управления компанией в целях использования положительных и смягчения негативных моментов воздействия рассматриваемых факторов.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Экономика, 1998.
4. Ермилов О.М., Миловидов К.Н. Стратегия развития нефтегазовых компаний». М.: Наука, 2006

лучивший наибольшее распространение, основан на сопоставлении стран по рейтингам конкурентоспособности. Конкурентоспособность при таком подходе трактуется обычно весьма широко: как способность страны поддерживать высокие темпы экономического роста в среднесрочном и долгосрочном плане. В промышленно развитых странах функционируют федеральные и национальные институты, организации, комиссии, занимающиеся исследованиями факторов конкурентоспособности. В Республике Казахстан правовое и научно-методическое обеспечение системы достижения конкурентоспособности различных экономических структур и объектов практически отсутствует.

Существенное влияние на формирование конкурентоспособности продукции нефтяных компаний оказывают факторы микросреды предприятия, определяющие его развитие [4]. В числе важнейших внутренних факторов отдельные исследователи предлагают учитывать принципы деятельности предприятия, ресурсы и их использование, применяемые маркетинговые стратегии, качество и уровень финансового менеджмента.

Казахстанские ученые-экономисты отмечают, что на конкурентоспособность фирм, перерабатывающих сырье, оказывают влияние такие факторы, как:

- состояние конъюнктуры рынка конечного продукта переработки сырья;
- величина прибыли, получаемой от переработки сырья, которая зависит от качественных и стоимостных характеристик сырья, а также стоимости других производственных ресурсов – рабочей силы, основного капитала, потребляемых топлива и энергии;

- выявление и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции, в том числе применяемых фирмами конкурентов (скидок с цены, сроков и объема гарантий);

Учитывая специфику нефтяного комплекса факторы, формирующиеся на микроуровне и характеризующие влияние внутренней среды предприятия, целесообразно было бы сгруппировать в следующей последовательности:

1. Факторы ресурсного обеспечения: основные фонды (здания, сооружения, машины и оборудование, приборы и инструменты и т. д.), оборотные фонды, человеческие ресурсы, имея в виду их качественный и количественный состав, степень обеспеченности и др.

2. Факторы, обеспечивающие определенный уровень экономического и технического развития предприятия (научно-технические достижения, инновации и инвестиции, профессионализм персонала и возможности повышения квалификации работников и др.).

3. Организационно-структурные факторы, характеризующий уровень организации производства и труда, связанные с рационализацией производственной и управленческой структуры.

жағдайында жеке өндіруші нарық процесіне әсер ете алмайды. Ол нарық бағасы бойынша қаншалықты сата алса, соншалықты өнімін сатады.

3) Нарықтың әр түрлі бөлімінде бағаны туристікалау кедергісіз жүреді. Жетілген бәсеке нарығында өндірістің барлық факторы толығымен ерікті немесе максималды түрде жылжымалы. Бір – біріне тәуелсіз сатушылар нарыққа кедергісіз келеді және кетеді. Бәсекелеске нақты фирма емес, толығымен нарық қарсы тұрады. Жаңа өндірушінің салаға енуі оңай, ал саладағылар үшін – шығынға ұшырай бастағаны шығады.

4) Сатушылар мен сатып алушылар сұраныс, ұсыныс, тауар, баға және т.б. жөнінде бірдей ақпаратты иемденеді. Жетілген бәсеке нарығы анықтылықпен мінезделеді: өндірушілер өзінің табысы мен шығынын біледі, тұтынушылар барлық фирманың бағасы жөнінде жақсы хбардар болады, тұтынушылар тауарды қаншалықты бағаға сатып алып жатқаны жөнінде өндіріс факторларының иегерлері нақты ақпаратты иемденеді[3].

Нақты өмірде жетілген бәсекенің барлық талаптарын қанағаттандыратын нарық жоқтың қасы. Жетілген бәсеке оңтайлы экономиканы пайымдайды. Негізінен бұл туристік аймақтың Туристік потенциалын дамыту үшін көмек көрсетуге ықпалы халықаралық авиакомпания басшылығымен ұйымдастырылады және бұлар жер бетінде тасымалдаумен айналысатын фирма мен жергілікті ресторан, конақ үймен бірлесуіне және қолдануына сүйемелдеуі тиіс.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Дүниежүзілік Туристік Ұйым мәліметтері
2. «Правда» (Ресей Федерациясының ақпараттық газеті), 04.12.2012 жарық көрген басылым
3. Қазақстан Республикасының Статистика Агенттігі // Электронды ресурс: www.stat.kz.

Kozhabek K.M.

PhD candidate

Kazakh National University named after Al Farabi, Kazakhstan

TO THE QUESTION OF HEALTHCARE DEVELOPMENT TRENDS IN KAZAKHSTAN

In modern history of Kazakhstan the issues concerning public health play important role. Healthy population is accurate indicator and reliable guarantee of country's prosperity. Scientists treat public health issues as an important indicator of human development and country's development capacity. Accordingly public health is priority area of national security.

According to the Article 29 of the Constitution of the Republic of Kazakhstan the citizens have the certain rights relating health care, i.e.: «The citizens of the Republic of Kazakhstan have the rights to health protection. The citizens of the Republic of Kazakhstan have a right to free medical services legislatively guaranteed by the legislation. Commercial medical services in the public and private centers and privately engaged professionals are available under and in accordance with the rules and order set by the legislation». [1].

By providing constitutional rights to health protection the state undertakes responsibility to carry out measures related to rehabilitation of health deterioration, epidemic and other diseases prevention, quality medical treatment, and to provide conditions where every citizen may live long lasting and active life.

So it is worthy to join the scientists who argue that health protection is «the set of measures of political, economical, legal, social, cultural, scientific, medical, sanitary and epidemiological nature, aimed to every man physical and mental health maintenance and promotion, long lasting active life support, medical aid in case of loss of health.» [2, p. 207].

However the healthcare reform is implemented through several stages and has long term period.

Upon its sovereignty Kazakhstan inherited unmanageable healthcare system funded residually, and clinics and polyclinics with out-of-date equipment, but material and workforce capacity that is used nowadays still.

From 1991 to 1996 healthcare sphere was under specially established the Ministry of Health, that endeavored during financially hard times, lack of appropriate funding, and emigration of best professionals to provide the population with healthcare services even of low quality, therefore these period of time recorded with the highest index of child and adult mortality. That time the policy to improve the healthcare system adopted the principle of market mechanism.

Back in 1996 the country started the insurance system reform that affected healthcare system as well. 1996-1998 are remarkable for transition to budgetary-insurance system. Statutory order On medical care insurance issued by the President of the Republic of Kazakhstan dated 15 June 1995 #2339 warranted compulsory and optional insurance through the state non-commercial institution, i.e. Fund of compulsory health insurance that provided Basic program on compulsory health insurance, created by the Ministry of Health. But the program failed due to corruption schemes; meanwhile the core idea played certain positive role in financial stabilization and creation of new insurance institutions. It should be noted that today the state resurrected the idea of compulsory medical insurance as important tool of medical institutions subsidization.

In 1999 The Ministry of Health Sport and Education of the Republic of Kazakhstan developed and implemented the first state program «Public health» within the Strategy «Kazakhstan -2030» that contained provisions on public health maintenance and citizens welfare.

Мухамедгалиева О.К.

*Казахский Национальный Исследовательский Технический Университет
им. К.И.Сатпаева, Казахстан, г.Алматы*

ПРИОРИТЕТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В настоящее время конкурентоспособность казахстанской экономики основывается главным образом на использовании сравнительных национальных преимуществ и механизма ценовой конкурентоспособности. Сырьевая составляющая отечественной экономики на сегодня является основой конкурентоспособности казахстанского экспорта. К наиболее важным стратегическим отраслям экономики относится нефтегазовый комплекс. Казахские и зарубежные нефтяные компании являются активными участниками мировых нефтяных рынков. В связи с этим повышается значимость вопросов качества нефти и нефтепродуктов, их соответствия мировым стандартам и национальным сертификациям.

На современном этапе развития экономики основным условием успешной деятельности предприятия, обеспечения его конкурентоспособности становится хорошо продуманная конкурентная стратегия, формирование общих направлений развития. Участие в международной конкуренции требует от предприятий умения изучать потребности внешнего рынка, выбирать наиболее рациональную внешнеэкономическую стратегию, формировать структуры маркетинга, находить наиболее экономические прогрессивные технологии.

Конкурентная стратегия является частью корпоративной стратегии предприятия и характеризует набор специфических подходов к ведению конкурентной борьбы на товарном рынке.

Теоретиками и практиками стратегического менеджмента предложено несколько классификаций конкурентных стратегий. Наиболее известными и обоснованными, на наш взгляд, являются классификации М. Портера, Ф. Котлера. М. Портер осуществил классификацию конкурентных стратегий по виду конкурентного преимущества и степени охвата рынка [2, с. 149]. Так, предприятие, стремящееся охватить все сегменты рынка, может привлекать и удерживать покупателей либо за счет самых низких в отрасли затрат на производство и реализацию продукции, либо путем дифференциации продукции. По мнению М. Портера, все указанные конкурентные стратегии защищают предприятие от действия пяти сил конкуренции. Ф. Котлер группирует стратегии по признаку доли рынка, занимаемой предприятием [3, с. 248]. Лидер рынка может реализовать как наступательные, так и оборонительные стратегии (расширение первичного спроса, демаркетинг и пр.)

Комплексный подход к оценке национальной конкурентоспособности, принятый, в частности, в исследованиях Всемирного экономического форума и по-

– стратегия демпинговых цен – то есть рыночных цен, сознательно заниженных предприятием в сравнении со сложившимся рыночным уровнем цен с целью получения крупных преимуществ в отношении своих конкурентов. Эта стратегия ценообразования относится к монополистической деятельности.

– стратегии ценообразования, основанные на соглашениях хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию – в том числе соглашения, направленные на: установление цен, скидок, надбавок, наценок; повышение, снижение или поддержание цен на аукционах и торгах; раздел рынка по территориальному признаку или какому-либо другому признаку, ограничение доступа на рынок, отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями.

– стратегии ценообразования, ведущие к нарушению установленного нормативными актами порядка ценообразования

– стратегии ценообразования, преследующие спекулятивные цели.

Процесс разработки ценовой стратегии позволяет объединить усилия всех подразделений предприятия или организации для достижения ключевых целей – обеспечения конкурентоспособности и условий для выживания. Это возможно при рациональном использовании информации службами фирмы при разработке ценовой стратегии и обосновании ценовых решений. Успех и результативность ценовой стратегии зависят, в частности, от того, насколько правильно с самого начала организован процесс ее создания. Таким образом, для предприятия очень важно правильно разработать цели ценовой политики и выбрать эффективные стратегии, которые направлены на максимальное получение прибыли компанией.

Литература

- 1) Грибов В., Грузинов В. Экономика предприятия. Москва: «Мысль», 2006. С. 256-257
- 2) Попов Е.С., Крючкова О.А. Ценообразование: методы установления цен и их классификация // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2006. – №4. С. 344-352
- 3) Москвин А. М. «Стратегия предприятия», конспект лекций для студентов направления «Экономика предприятия» дневной и заочной формы обучения, 2013, – С. 14-15

Public health maintenance and welfare, development and realization of short, mid and long-term initiatives that will contribute to speedy growth of healthcare services to new quality level was the aim of the program «Public health». It was scheduled for 1998-2008 and consisted of three basic stages. The program included the following principles: 1. Economical, legal, organizational measures aimed to maintain and support existing level of public medical services and adapt the healthcare system to optimum performance in market environment. 2. Economic and legal predetermination of domestic medical services market development. 3. Medical institutions effective performance assurance, improvement of medical aid quality. 4. Responsibility of the state, participation of the employers and citizens in formation, promotion and maintenance of public health. [3].

Implementation of the program revealed many challenging problems not only in healthcare but in associated areas as well, e.g. water supply, export-import food quality control, environment monitoring, etc. Hereupon the number of projects was developed, as «immunization», «maternal health», «HIV control», «performance of asepsis and antisepsis measures in both general health and obstetrical institutions», «environment and public health», «family planning», «childhood nutrition», etc. To solve the issues the special system was developed but finally it was concluded that none of these subprogram achieved its goals. At the same time the fact of implementing such long-term program was worth noticing.

Development of State program related to reform and development of healthcare in Kazakhstan 2005-2010 by the Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan was the next stage of healthcare system renewal. It supposed program financing that allowed targeting eventual results depending on funding. Package of free medical services provided by the medical institutions was defined within the program, and this principle remains as of today. At the same time as analysis revealed the reform was not aimed to significant changes, was not accomplished to its logical end and could not change healthcare system fundamentally. But it created turning point in national healthcare system as gave direction to create new managing model based on sharing responsibility between the state and a person. [4].

The program allowed introducing new mechanisms of material support of the healthcare system by financing of contractual patients per capita. Capitation standard rate for such institutions was determined based on sufficient volume of medical aid on certain level, population according to sex and age and other factors that reflected peculiarities by region. It meant that the more patients were registered in a polyclinic the more funding, equipment and medicaments were provided from the state budget, though funding could be used for professional staff wage raise. The program continued implementation of medical care quality assessment system. Tools to control medical aid quality, penalty scheme, and different indicators of medical care assessment were developed upon introducing compulsory healthcare insurance.

Eventually due to external reasons the penalty scheme, medical aid quality control was replaced by medical aid analysis and quality assessment by the following criteria: compliance of medical aid rendered with medical standards, medical aid quality assessment, patients questioning.

Among the results achieved in medical aid quality management shall be noted implementation of quality assessment and guaranteed free medical services, quality review program maintenance elements, methodology basis preparation to develop criteria of quality assessment aligned with international practice'.

State program 2005-2010 significantly contributed into development of healthcare of Kazakhstan. It was stated in the message «Strategy «Kazakhstan – 2050» by the President of the Republic of Kazakhstan – Nation's Leader Nursultan Nazarbayev that: «We are managed to achieve notable progress in improving health of a nation. In order to improve efficiency in healthcare the reforms in organizing, managing and funding were introduced.»[5]. The Message contains among arguments yearly increasing funding, introducing of free and preferential provision of medicines, increase of life expectancy, introduction of cluster system including childhood rehabilitation center, child guidance and family counseling center, neurosurgery, emergency care, and cardiology center. Also the construction of a number of medicine-purpose designed centers, and yearly running program of assignment in IVF shall be noted as well as corrections into the system of forced treatment of socially dangerous diseases, etc.

Also serious changes were introduced into the legislation related to healthcare. The Code of the Republic of Kazakhstan «On the health of a nation and system of healthcare» was adopted, and it statutory regulates the public relations in healthcare allowing people to exercise constitutional rights on health protection. This code regulates full range of issues related to healthcare in the country, including government control in the sphere.

Public health issues are not ones of a person being solved solely. The principle of «joint and several responsibility of the state, employer and citizen to maintain and promote solidary and public health» is enshrined in art.4 of the Code of the Republic of Kazakhstan «On the health of a nation and system of healthcare». Moreover the Code directly sets that «Citizens are obliged to care and promote safety of health» (art. 90) and «Citizens obliged to take measures to maintain and promote own health» (art. 92) [6]. It shall be noted that this document stipulating the responsibility of citizens of own health defines the role of a state and other institutions in public health promotion.

It is important to note that the Code for the first time ever obligated innovation of health technology in medical centers and healthcare education centers of Kazakhstan, and for this purpose the National healthcare holding was established. Besides, for the first time ever the order of licensing, accreditation and attestation in healthcare was legislatively set.

The President specifies the new tasks in the Strategy «Kazakhstan -2050»: delivery of proficient and accessible healthcare services; diagnosticating and treatment of possibly wide range of diseases; preventive medicine development; «smart-medicine» service implementation, distance prophylaxis and treatment; providing all health services for children aged up to 16 years; legislatively defined minimum standards of living.

Since 2011 there is the Unified national healthcare system. The state program «Salamatty Kazakhstan» 2011-2015 was developed and under implementation. The

рынка, сбыта и соответствующего увеличения продаж за счет покупателей со все более низким уровнем дохода.

5) Стратегия «роста проникающей цены» продолжает успешное применение стратегии «цены проникновения». Ее цель – использовать существующее положение (в частности, завоеванную долю рынка) для повышения рентабельности и возмещения прошлых затрат, связанных с выведением товара на рынок. Повышение цены может быть обосновано улучшением качества товара (использованием престижных материалов, отделки, изменением дизайна).

6) Стратегия «преимущественной цены» – достижение преимущества по отношению к конкурентам. Различают два варианта стратегии: цена выше, чем у конкурентов (компенсируется преимуществом по качеству); цена более низкая, чем у конкурентов (за счет более низких издержек).

7) Стратегия «диверсификации цен в рамках взаимосвязанных товаров» соответствует маркетинговой политике стимулирования спроса и побуждения покупателей к покупке. Различают два варианта этой стратегии: высокая цена на самый ходовой товар восполняет затраты фирмы на занижение цен новых и ключевых товаров, а также затраты на расширение ассортимента; низкая цена на основной товар в номенклатуре (например, бритвенный станок) компенсируется завышенной ценой дополняющих товаров (например, лезвие).

8) Стратегия «ценовой дискриминации» – это продажа одного и того же товара различным клиентам по разным ценам (с целью внедрения в посреднические структуры или поощрение потенциальных покупателей). Различают два варианта этой стратегии: льготы для постоянных покупателей, для известных лиц, которые используя товар, тем самым рекламируют его; разные цены устанавливаются в зависимости от времени использования, конечной цели потребления, дифференциации потребителей и т.п., а также различные скидки с цены в зависимости от размера покупки, покупки набора и т.д.

9) Стратегия «ценовых линий». Устанавливаются резко дифференцированные цены на ассортиментные виды товара с целью подчеркнуть их различия в качестве. Выбранные для моделей цены являются порогами ценовой чувствительности покупателей, соответствующими их восприятию качества товара.

10) Стратегия «следования за конкурентом» – линия поведения фирмы, основанная на копировании ценового лидера. Различают два вида лидерства по ценам: доминирующее (мощное предприятие на фоне множества малых и средних) и барометрическое (группа равных конкурентов признает одного из них лидером).

Существует также ряд стратегий, которые предприятию не рекомендуется применять, так как они либо запрещены государством, либо идут в разрез с этикой рынка. Последствиями применения таких стратегий могут быть применение санкций государственными органами. К числу запрещенных стратегий относятся:

– стратегия монополистического ценообразования – направленные на установление и поддержание монопольно-высоких цен.

ментах; разработку аргументации во избежание обвинений в нарушении действующего законодательства о защите прав покупателей, о предотвращении монополистической практики в случае ценовой дискриминации);

- анализ конкуренции (необходимо определить уровень реализации и прибыльности фирмы с учетом вероятной реакции конкурентов, а также возможности фирмы повышать гарантированность достижения своих целей по объемам и прибыльности продаж за счет сосредоточения усилий на соответствующих сегментах рынка, где устойчивое конкурентное преимущество будет достигнуто при минимальных усилиях);

- оценка внешних факторов (следует проводить по двум основным направлениям: влияние инфляционных процессов и влияние цен на сырье и материалы фирм-поставщиков);

- оценка роли государственного регулирования (проводятся исследования по оценке влияния проводимой государством экономической политики на уровень доходов населения в целевых сегментах рынка и прогнозирование возможных последствий, а также по оценке влияния государственного регулирования в области цен на намеченное фирмой изменение цен и прогнозирование возможных последствий).

На третьем этапе создания ценовой стратегии осуществляется подготовка проекта ценовой стратегии фирмы. Каждая фирма в рыночных условиях имеет множество вариантов выбора ценовых стратегий: [3]

1) **Стратегия «снятие сливок»** – кратковременное конъюнктурное завышение цен с целью максимизации прибыли. Ее применение позволяет в краткий срок возместить маркетинговые расходы: однако это может вызвать отток клиентов к конкурентам, не давая времени фирме закрепиться на данном рынке.

2) **Стратегия «цены проникновения»** – значительное снижение цены с целью захвата массового рынка. Применение этой стратегии приводит к падению привлекательности рынка для конкурентов, давая фирме преимущества во времени для закрепления на рынке, а также создает барьер для продуктов-подделок. Разновидность данной стратегии является стратегия «цены вытеснения», т.е. установление такой низкой цены, которая вообще исключает появление конкурентов.

3) **Стратегия «стабильности цен»** – установление цен, низменных при любом изменении рыночных ситуаций. Применяя данную стратегию, фирма должна располагать постоянным резервом для снижения издержек; по возможности сохраняя прежний уровень качества. Фирма формирует контингент своих постоянных приверженцев, укрепляя имидж, и при благоприятной конъюнктуре возмещает временные потери, возобновляет или расширяет финансовый резерв.

4) **Стратегия «скользящей падающей цены»**. Это стратегия применяется вслед за стратегией «снятия сливок» и соответствует маркетинговой цели расширения или захвата рынка. Ступенчатым снижением цен после насыщения первоначально выбранного сегмента фирма добивается периодического расширения

system uses two key indicators showing high standards of healthcare development such as: quality and accessibility that are corresponding with the indicators of human development concept.

The program is carried out within the Unified national healthcare system (UNHS). Total expenditures of the state program «Salamatty Kazakhstan» amount to 300 bln. KZT (approx.2400 mln.USD). These funds are aimed to achieve target indicators such as increase in population life expectancy, reduction in the infant, general mortality rates, reduction of tuberculosis, and other socially dangerous diseases, HIV infection spread retention.

Quality and accessibility are not the indicators of medical aid only but also indicative of human, therefore the attention of medical staff is focused on accessibility of medical aid for remote non-urban areas within the state program «Salamatty Kazakhstan», so today there are 6000 objects (feldsher's station, feldsher-midwife stations, ambulatory), but it does not solve the problem of access due to low density of population. So the transport medicine is evolving.

As a result of social reforms in healthcare of Kazakhstan might be pointed increase of birth rate by 25%, decrease of mortality rate by 11%, natural increase by 1,7 times, life expectancy was 69,61 in 2012 and 70 in 2013. [7].

The Ministry of Healthcare and social development works to create the unified agency for medicine services quality. This work is under going to execute the task of the President within the Plan of nation – 100 steps to implement five institutional reforms (82 step) [8]. The main aim was to implement leading standards of health services by improving treatment regimen, medicine education standards, pharmaceutical benefits, quality control, and accessibility of medicine services.

According to the MHSD of RK «Today there are 911 hospitals and 3164 outpatient clinics, among which 729 state hospitals and 2175 state outpatient clinics. There are about 229 thous. healthcare professionals in the country, among which 70 thous. doctors and 160 thous. mid-level health professionals. During the years of independence life expectancy at birth in the republic increased by 8 years making 71,61 years. Circulation diseases mortality rate decreased by 2,3 times, tuberculosis by 5, maternal mortality by 6,6, infant mortality by 2,8, malignancy maternity by 1,5. [9].

Public and private partnership development in the sphere is the important line of healthcare reforming in Kazakhstan.

Currently the public and private partnership is governed by the Law of the Republic of Kazakhstan «On concessions» dated 7.07.2006 #167-III (as amended by 4.07.2013 #131-V), and Government Resolution of the Republic of Kazakhstan «Concerning approval of the Rules for submission, revision and selection of concession projects, concessionary selection procedure, concession contracts monitoring, budgetary co-financing concession contracts assessment and monitoring, concession contracts selection for providing or increasing the state sponsorship amount» dated 10 December 2010 #1343.

Among the program documents the medicine sphere is considered as one of the attractive for public and private partnership. In particular, it is anticipated that the private sector co-financed by the state will undertake construction development of the clinics, medical centers, education centers, etc. Besides it is worth to note that the healthcare sector is also attractive to private investments, besides there is flexible mechanism of permissions and control in the country.

Today the tremendous amounts of funds are spent to advance the healthcare system.

Since the program «Salamatty Kazakhstan» 2011-2015 is over the Ministry of Health launched the State program of healthcare development for 2016-2020.

The main directions of the program are:

- development of emergency aid, access to it for any region or place. It is anticipated to spend 40% of total funds;
- implementation of diseases management system covering prophylaxis, disease detection and treatment at early stage as unified process of medical treatment;
- development of talent density in healthcare. Modernization of personnel training, retraining, continuing development system that shall correspond with the National system of qualification implemented in Kazakhstan since 2009.
- maintenance of financial strength.

Economic recession in Kazakhstan required significant sequestering of state budget expenditures, since the budget income dropped by 870 bln.KZT (minus 12,9%). Budget spending was cut by 610 bln.KZT (minus 7,8%) – to 7 trln.244,5bln. KZT. Additionally 686,7 bln.KZT were optimized. Due to these all new programs for the 2015 were postponed. Expenses for cost demanding and long lasting projects were also postponed, administrative and capital costs of the state bodies were cut as well. At the same time by the order of the President the scheduled costs for social sector shall not be subject to any alterations. So the costs for the healthcare sector shall amount to 2,084 trln. KZT in 2015-2017. Costs for healthcare sector development shall amount to 2 trln.84bln.KZT in 2015-2017. [10].

In this case we shall join the opinion of A.Marar saying that: «State policy in healthcare and the mechanisms of healthcare funding will be aimed to increase the level of managing the system with adequate financial support, and will help to achieve the high results in healthcare of Kazakhstan. Based on the above said it may be concluded that any sector of the economy, including healthcare may not exist and develop effectively without well functioning financial system and source of financing. Therefore, the effective system of financing in healthcare is based on the study of state's funds allocation into healthcare sector in the developed countries» [11].

Besides it worth noting other innovations in healthcare sector, i.e. since 2015 Kazakhstan introduced compulsory medicine insurance of 3% from wages fund to ease financial burden on the budget. CMI means that the employer will pay medical tax into special fund to cover treatment expenses.

Alongside with that, the healthcare system suffers serious problems and weaknesses. Among those problems the ones are of «growth» while the others of system. Absence of

На первом этапе формирования ценовой стратегии при сборе исходной информации – работа ведется по пяти направлениям: [2]

- оценка затрат (включает определение состава и уровня приростных затрат при изменении объемов продаж, а также определение объемов производства, способных повлиять на размер условно-постоянных затрат);
- уточнение финансовых целей фирмы (проводится на основе выбора одного из двух возможных приоритетов: минимальной прибыли от продажи соответствующего товара (услуги) или ориентации на достижение наивысшего уровня прибыльности (на максимизацию общего объема прибыли либо на получение прибыли в зависимости от срока и размера кредиторской задолженности);
- определение потенциальных покупателей (включает выявление факторов и оценку последствий их влияния на чувствительность покупателей к уровню цены и прогнозирование разделения покупателей на группы (сегменты));
- уточнение маркетинговой стратегии (необходимо разработчикам ценовой стратегии, поскольку выбор ценовых решений находится в жесткой зависимости от избранной фирмой маркетинговой стратегии);
- определение потенциальных конкурентов (включает сбор и анализ данных по следующим направлениям: выявление фирм – основных конкурентов на сегодняшний день и в будущем; сравнение своих цен с ценами фирм-конкурентов, определение основной цели фирм-конкурентов в сфере ценообразования; нахождение преимуществ и слабых сторон деятельности фирм-конкурентов по соответствующим показателям (объем ассортимента; удельный выигрыш в цене; репутация у покупателей; уровень качества товара)).

Второй этап разработки ценовой стратегии – стратегический анализ – проводится также по пяти направлениям:

- финансовый анализ (включает следующие направления: определение удельного и общего выигрыша фирмы от производства (реализации) товара (услуги) при существующей цене; определение необходимого темпа роста объема продаж в случае снижения цены в целях увеличения общего выигрыша фирмы; установление допустимого уровня сокращения объема продаж в случае повышения цены прежде, чем общий выигрыш фирмы снизится до существующего уровня; расчет необходимого темпа прироста объема продаж в целях компенсации приростных условно-постоянных затрат, обусловленных внедрением анализируемого ценового решения; прогнозирование необходимого объема продаж в целях компенсации приростных условно-постоянных затрат, обусловленных внедрением на новый рынок выпускаемого товара или предполагаемым внедрением на рынок нового товара);
- сегментный анализ рынков (включает прогнозирование состава покупателей в разных сегментах рынка; определение способов проведения границ между сегментами таким образом, чтобы установление пониженных цен в одном сегменте не исключало возможности установления более высоких цен в других сег-

2. Strutyńska I. «Innovative approaches to restore competitiveness of national producers market global investment», Transformation processes of the economic system in contemporary challenges: monograph According Society. Edited by Hrynychutskoho, Ternopil. Step, (2014). – 544 p.

3. Vaisman Ya.I. (2011). Environmental policy and environmental management in the countries of the European Economic Community and in Russia. Perm: Publishing house of Perm. State. Techn. University, 487 p.

4. http://www.eco-officiency.com/benefits_becoming_sustainable_business.html

Часовских Д. В.

Магистрант кафедры «Экономика предприятия»

Научный руководитель: Москвин А. М.

ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический Университет», Россия

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ. ВИДЫ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ

Ценовая политика фирмы – важнейшая часть ее общей хозяйственной политики, обеспечивающая адаптацию фирмы к меняющимся экономическим условиям. [1] Одной из основных целей формирования ценовой политики предприятия является разработка ценовой тактики с учетом постоянно меняющейся экономической конъюнктуры. Ценовые стратегии – это обоснованный выбор цены из нескольких вариантов, направленный на достижение максимальной (нормальной) прибыли для фирмы в планируемом периоде. С учетом специфики российского рынка отечественные экономисты создали уточненную схему разработки ценовых стратегий (рис. 1).

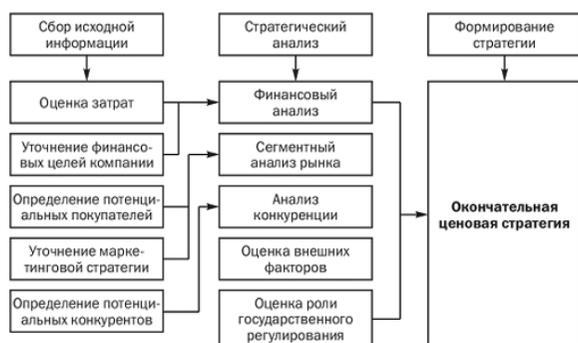


Рис. 1. Основные элементы и этапы разработки ценовых стратегий

comprehensive competitive relations between the public and private polyclinics within one population serving area could be an example of system problem. So public polyclinics, upon the receipt of quotas per each registered person disregard their duties to such citizen. The district doctor and narrow specialist will not call the citizens for preventive examination unless the citizen will not demand the services at polyclinic himself/herself. So it means that the doctors adhere to the principle «No need to feed not crying child».

The second issue of the system is low level of doctors' and mid-level health professionals qualification. Though the model itself is aimed to continuous professional development, the specialists prefer bonus payments instead of trips to obtain enhanced trainings. Commonly this is explained by the shortage of personnel as hospital chief executives say, and it is obvious since hospitals and polyclinics seriously suffer under manning yet.

Third negative side is that the government servants of medicine on behalf of the state funds the construction of new polyclinics, hospitals and aid posts and purchases the latest equipment and techniques for millions of USD. The training of the personnel is often not provided or the medicaments' date of expiry is not observed these finally bring difficulties to the patients. In the meantime it should be noted that the crime detection rate of medical delinquency almost at zero level, it means that culprit goes unpunished.

Alongside with that there are wide ranges of outstanding issues in healthcare sphere such as:

- shortage of qualified personnel in rural areas;
- low level of medical education;
- low level of wages of medical staff, weak social support;
- lack of proper equipment and techniques in rural medical centers;
- corruption of state bodies. Among other things failure of vivid distinction between guaranteed volume of free and for pay medical services contributes to commitment of financial manipulations;
- low level of responsibility among the medical profession for the medical errors, difficulties to prove presence of those and prosecution of liable;
- budget model of funding to healthcare does not supply needs to cover all legislatively guaranteed volume of free medical services;
- disparity in volume and quality of medical services due to different possibilities of local budgets;
- free medical services are not available for citizens away from permanent residence;
- no unified tariff policy for medical services.

Literature:

1. Constitution of the Republic of Kazakhstan dated 30 August 1995 [Electronic resource] – Accessed at: http://law.ucoz.kz/load/zakony_respubliki_kazakhstan/skachat_besplatno_konstitucija_respubliki_kazakhstan/1-1-0-391.

2. A.N.Golovistkova, L.Y.Gruditcina. Human rights. Text book. ООО «Eksmo» Publishing house», 2008. – 448 p.

3. Decree of the President «On the state program «Health of a nation» dated 16.11.1998 #4153. [Electronic resource] – Accessed at: <http://kazakhstan.news-city.info/docs/systems/dok_oeqgzi/>.

4. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan State program of healthcare reforming and development for 2005-2010 dated 13 September 2004 1438. [Electronic resource] – Accessed at: <<http://do.gendocs.ru/docs/index-279252.html>>.

5. Message of the President – the Nation's Leader «Strategy «Kazakhstan-2005». [Electronic resource] – Accessed at: <<http://www.bnews.kz/ru/videonews/post/115508/>>.

6. The Code of the Republic of Kazakhstan «On the health of a nation and system of healthcare» dated 18 September 2009. [Electronic resource] – Accessed at:

7. Average expectancy of life in Kazakhstan in 2012 increased by 6 months. [Electronic resource] – Accessed at:

<<http://news.mail.ru/inworld/kazakhstan/society/11781411/>>.

8. «100 certain steps» are defined to implement 5 institutional reforms. [Electronic resource] – Accessed at: <<http://www.zakon.kz/4713070-sto-konkretnykh-shagov-prezidenta.html>>.

9. Speech of the Ministry of Health and Social development of Kazakhstan on joint meeting of «Nur Otan» party and Mazhilis Committee on social and culture development. [Electronic resource] – Accessed at: <<http://www.mzsr.gov.kz/taxonomy/term/30>>.

10. How the state budget revenue dropped. [Electronic resource] – Accessed at: <<http://www.caravan.kz/article/103423>>.

11. A. Marat. State policy of healthcare funding. [Electronic resource] – Accessed at: <<http://www.articlekz.com/article/11227>>.

Беделбекова Т.Н.

*Казахский Национальный Исследовательский Технический Университет
им. К.И. Сатпаева, Казахстан, г. Алматы, Институт Экономики и Бизнеса*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Изучая, стратегию «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства, обратила внимание, что удельный вес занимает перспектива развития инноваций в Казахстане. В XXI в. наряду с компьютерно-информационными технологиями и биотехнологиями, фундаментом научно-технических преобразований, революцией, сравнимой и даже превосходящей по своим масштабам преобразования в технике и обществе, станут инновационное развитие. С учетом сегодняшнего состояния экономики инновационная политика на совре-

Problems with establishment the Concept of ecologically responsible business are mostly theoretical in Ukraine because they're seen at the macro level only, despite the National Environment Strategy for the period till 2020 and the National Environment Action Plan for 2011–2015 that have been approved by Parliament. Despite this, the domestic enterprises and other entities haven't implemented the environmental management and environmental labeling yet. It means that domestic enterprises are not ready to solve pressing environmental issues, because they haven't developed a good mechanism and tools for practical implementation of environmental policy in recent years.

At the same time there are primary benefits to becoming a Sustainable Business as generally recognized. They are as follows [4]: 1. Enhanced Brand and Increase Competitive Advantage. These days there are more and more consumers who want to buy from companies that manufacture energy efficient products, promote health and safety benefits, support fair labor and trade practices and commit to environmentally-friendly practices, if products are of equal quality and price. 2. Increase Productivity and Reduced Costs. Through development of more sustainable business practices, efficiency in operations will increase. With better use and conservation of resources, operations will be streamlined and costs will decrease. 3. Improve Financial and Investment Opportunity. Financial and investment analysts have recognized companies who have developed sustainability plans with regards to energy efficiency and reduction of environmental impact. 4. Minimize Carbon Risk and Improve Energy Efficiency. It is considered that implementation of Sustainable Development Concept into practical activity enable business structures to rich the high energy efficiency and reduce cost for payment taxes for environmental impact. 5. Increase Employee Retention and Recruitment. It is natural that employees want to work with companies who are recognized as ecologically and social responsible one.

The features of Ukrainian development at the present stage are characterized by a lag in addressing environmental issues, the challenges in socially responsible business and poor integration of environmental factors in the development of key economic sectors and social sphere. There were some difficulties in environmental management at the local level as well as across the regions and countries caused by the removal of command-administrative methods and a gradual transition to conventional methods in the world, and insufficient human resources that meet high current requirements. That is why the study and implementation of European practices in addressing environmental issues is especially important for Ukraine nowadays.

EU experience in designing and implementing environmental policy is extremely useful for Ukraine. Since Ukraine has chosen strategic course of European integration it allows using the methodology, mechanisms and tools to address environmental issues in practice.

References:

1. Melnyk L. «Tools of environmentally oriented enterprise management», Socio-economic problems and the State, No. 2(9), Ternopil, TNTU, (2013), pp. 178-187.

PhD Melnyk L., PhD Strutynska I.

Ternopil National Technical university named after Ivan Puliuy

THE IMPORTANCE OF EU EXPERIENCE IN THE PROMOTION OF ENVIRONMENTALLY RESPONSIBLE BUSINESS FOR UKRAINE

Environmental policy and natural resource management at different levels: «enterprise-region-country-group of countries» have been developed and actively implemented in practice in the EU in recent years. EU experience in the promotion of environmentally responsible business is important and relevant for Ukraine. This is due to the following reasons: developed legal framework for environmental protection; existing institutional structures that ensure implementation of the declared commitment and greening key industries and social sphere; availability of literate people who can influence the legislative and executive power and business in matters of environmentally sustainable economic and social developments.

Analysis of the environmental policy and environmental management in the EU over the past decade has shown that the most important on a local and regional level is the state and effectiveness of environmental management of business entities, which form the main environmental load, using natural resources, invest in environmental protection measures. However, most companies tend to lead a socially responsible business, form their environmental image as one of the main advantages in the acute competition for markets for their products and services realization.

Greening of economic activity has become an integral part of most businesses structures, but especially it is expressed on the example of large national and multinational companies. Many of them started work in the field of ecology were among the first not only in Europe but also in the world. The best example of these companies are: «Philips» is of the leading companies in the production of household, medical and lighting equipment; «Volkswagen» is the largest car manufacturer in Europe; transnational company «Shell» which manufactures, sells and transports crude oil and natural gas, producing and selling fuel for ships and planes, produces electricity and develops devices for more efficient use of energy; Automobile Company «Skoda». Nowadays every European company is committed to develop and implement its environmental management system in order to reduce the negative impact on the environment.

The analysis of the experiences of other European companies and transnational corporations to tackle environmental problems associated with their activities, as well as in the areas of their interests, allowing concluded that their contribution to improving the environment in Europe at the moment it is very essential and the struggle for its high environmental image brings tangible environmental results [3].

менном этапе рыночных реформ должна способствовать развитию научно-технического потенциала, формированию современных технологических укладов в отраслях экономики, вытеснению устаревших укладов и повышению конкурентоспособности продукции. Определяющей особенностью передачи результатов научных исследований для их освоения в производстве является создание и развитие системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства.

Сложившийся уровень спроса на внешнем и внутреннем рынках на продукцию отраслей промышленности будет определять и перспективу их развития, и структурные изменения основных производственных фондов.

Отрасли, вышедшие со своей продукцией на мировой рынок (топливно-энергетический комплекс, металлургия, химия), для закрепления на нем нуждаются в повышении эффективности производственного потенциала. Другие отрасли, производящие потенциально конкурентоспособную на мировом рынке продукцию (машиностроение и оборонный комплекс), нуждаются в государственной поддержке, чтобы выйти на мировой рынок. Большого внимания требует третья группа отраслей, ориентированная в основном на внутренний рынок (пищевая и легкая промышленность, промышленность строительных материалов).

Инновационная политика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам поддержки, объему ресурсов, необходимых для обновления и модернизации производственного потенциала на основе реализации отечественных достижений науки и техники. В этой связи к основным направлениям государственной инновационной политики можно отнести:

разработку и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов её стимулирования, системы институциональных преобразований, защиты интеллектуальной собственности в инновационной сфере и введение её в хозяйственный оборот;

создание системы комплексной поддержки инновационной деятельности, развития производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции. В процессе активизации инновационной деятельности необходимо участие не только органов государственного управления, коммерческих структур, финансово-кредитных учреждений, но и общественных организаций, как на федеральном, так и на региональном уровнях;

развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, производственно-технологическую поддержку, систему сертификации и продвижения разработок, систему подготовки и переподготовки кадров. Накопившееся в течение многих лет отставание имеет в своей основе не низкий потенциал отечественных исследований и разработок, а слабую инфраструктуру инновационной деятельности, отсутствие мотивации товаропроизводителей к реализации новшеств как способа конкурентной борьбы. Это приводит к невостребованности потенциала отечественной прикладной науки и техники;

развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для образования и успешного функционирования малых высокотехнологичных организаций и оказания им государственной поддержки на начальном этапе деятельности;

совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ. Реализация в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при поддержке государства позволит поддержать наиболее перспективные производства и организации, усилить приток в них частных инвестиций;

реализацию критических технологий и приоритетных направлений, способных преобразовывать соответствующие отрасли экономики страны и ее регионов. Ключевой задачей формирования и реализации инновационной политики является выбор относительно небольшого числа важнейших базовых технологий, оказывающих решающее влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции в отраслях экономики и обеспечивающих переход к новому технологическому укладу;

использование технологий двойного назначения. Такие технологии будут применяться как для производства вооружений и военной техники, так и для продукции гражданского назначения.

Государственная инновационная политика в базовых отраслях и производствах будет направлена на ускоренное промышленное освоение отечественных и зарубежных научно-технических и технологических достижений мирового уровня, воспроизводство природных ресурсов (минерального сырья, ресурсов питьевых и промышленных вод, ресурсов флоры и фауны и др.).

В топливно-сырьевом комплексе инновационная политика будет ориентирована на разработку и внедрение современных методов поиска, разведки и мониторинга запасов, стратегических и дефицитных видов минерального сырья, повышение уровня их извлекаемости и переработки, а также развитие высоконадежных и экологически безопасных систем транспортировки, в частности: в нефтегазовом комплексе – на повышение эффективности геологоразведочных работ, увеличение дебита и извлекаемости на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами и с остаточными запасами нефти в обводненных зонах, строительство скважин в шельфовой зоне и в мерзлых породах, углубление переработки газа и конденсата с получением моторного топлива и целевых химических продуктов, а также на создание высоконадежных, экологически безопасных и низкоэнергоемких систем транспортировки;

в нефтеперерабатывающей промышленности – на увеличение производства моторных и реактивных топлив за счет развития процессов глубокой переработки нефти, разработку и создание катализаторов нового поколения, высокооктановых и кислородосодержащих добавок, а также повышение экологической безопасности и уменьшение энергоемкости;

в угольной промышленности – на улучшение потребительских свойств угольной продукции на основе создания принципиально новых систем глубокой переработки, обогащение и брикетирование углей, решение проблем приготовления, транспортирования, хранения и сжигания водоугольной суспензии, повышение эффективности открытого способа разработки угольных месторождений на базе применения взрывной технологии и новых модификаций драглайнов, а также повышение эффективности и безопасности подземных работ на базе автоматизированных комплексов и специализированных микропроцессорных контрольных сетей.

В электроэнергетике инновационная политика будет сконцентрирована на создании и использовании парогазовых установок или газотурбинных надстроек паросиловых блоков для электростанций на газообразном топливе и высокоэффективных паросиловых энергоблоков с применением новейших технологий сжигания топлива (циркулирующий кипящий слой, циркулирующий кипящий слой под давлением) для электростанций на твердом топливе, развитии экономически эффективной малой и нетрадиционной энергетики, а также решению проблемы захоронения радиоактивных отходов АЭС, получении экологически чистого высококачественного энергоносителя из низкосортных топлив, разработке экономически эффективных энергоустановок, использующих возобновляемые источники энергии, и повышении эффективности систем передачи электроэнергии на большие расстояния.

В металлургическом комплексе ориентиром является создание сквозных технологических циклов производства, обеспечивающих максимальное ресурсо- и энергосбережение на всех стадиях, расширение сортамента и повышение качества металлопродукции.

Именно по такому пути пойдет вперед Казахстан, что позволит ему решить амбициозную задачу – к 2050г. войти в число 30 самых развитых государств мира. Такая задача поставлена в Стратегии «Казахстан-2050», которая знаменует собой новую эпоху в развитии республики.

Литература:

1. Стратегия-2050, Послание Президента Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстан, Астана, 17 января, 2014.
2. Инвестиционная деятельность в Республике Казахстан / Статистический сборник.- Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике. 2009.
3. Брижань А.В. Макроэкономические условия инновационного развития предприятий // Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов: сборник статей III Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2005. – 284 с. – 0,2 п.л.