

**ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ:
СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА:
ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

использовании природных ресурсов, установив приоритет гражданского законодательства в части регулирования гражданско-правовых отношений перед специальным законодательством о недрах.

- необходимо концептуально установить порядок определения случаев отказа от права и отказа от осуществления права, а также устранить противоречия между ними, т.к. на практике трудно провести различия между отказом от права и отказом от осуществления права. Например, отказ кредитора от осуществления своего права принудительно взыскать долг с должника в одних случаях толкуется как отказ от права, в других – как отказ от осуществления права [5].

В связи с чем, важно определить место и роль государства в правовых отношениях. Разграничение частных и публичных функций и отказ от государственного иммунитета в частноправовых отношениях. Госорган не может рассматриваться как учреждение, когда он выполняет государственные функции. Он выступает от имени государства, и это не гражданско-правовые, а властные отношения. И, наконец, широкое развитие отношений по недропользованию требует предусмотреть в Особенной части ГК главу, специально посвященную договорам на недропользование, либо проработать вопрос о введении в разделы об имущественном найме и о подряде норм об особенностях договора концессии и договора о подряде (соглашения о разделе продукции) при проведении операций по недропользованию.

Данные изменения необходимы для приведения в соответствие с нормами международных конвенций, участником которых стал Казахстан, а также с нормами законодательных актов Республики Казахстан, разработанных и принятых в последнее время на основе применения норм ГК и в соответствии с положениями указанных конвенций.

Список использованных источников

1. Г.В. Мальцев «Частное и публичное право: проблемы теории» / М., 2004
2. В.А. Белов «Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики» / М., 2007
3. А.М. Михайлов «Проблема деления права на частное и публичное: мифы и реальность», 2015
4. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) [Текст]: принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 16.01.2021 г.)
5. М.К. Сулейменов «Тенденции развития гражданского законодательства»

УДК 33.330.339.15

**ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Досанов М.Г., 1 курс, 7M04111 – финансы, институт экономики и права, Костанайский региональный университет им. А.Байтурсынова

Кенжебекова Д.С., заведующая кафедрой экономики и финансов, к.э.н., Костанайский региональный университет им. А.Байтурсынова

В статье рассматриваются резервы, и факторы роста прибыли на предприятии. Приводятся основные направления увеличения прибыли, а также меры, обеспечивающие улучшение положения компании в целом.

**ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ:
СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА:
ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

Большое влияние на производственно-хозяйственную деятельность предприятий оказывают изменения экологических, технологических, хозяйственных и социальных областей всей жизни человечества. В условиях изменяющейся окружающей среды хозяйствующим субъектам приходится выживать и развиваться. В этих условиях объекты хозяйствования должны принимать, а также реализовывать повседневные хозяйственные решения. При чем, не исключены рост долгосрочных и краткосрочных обязательств, которые влияют на эффективность производства, а также существующая проблема снижения издержек [1, с.36].

Для обеспечения направлений реализации роста прибыли необходимо определить резервы повышения прибыли на предприятии (см. Таблицу 1). Для того, чтобы определить резервы повышения прибыли нужно пройти стадии планирования, а также процесс выполнения планов. Каждый резерв роста прибыли должен отвечать научно-обоснованной методике расчета, их мобилизации и реализации.

Таблица 1 – Резервы роста прибыли

Факторы	Пути реализации резервов	Резервы повышения прибыли					
		Поэлементные			Комплексные		
		Увеличение объема	Повышение цены реализации	Снижение затрат	Структурное изменение	Увеличение разницы между ценой и затратами	Увеличение объема оказываемых услуг и прибыли
Организационно-управленческие	Реализация нового товара	+	+	+	+	+	+
	Проведение модернизации программного обеспечения	+	+	-	-	-	-
	Разработка стратегии и тактики деятельности предприятия	+	+	+	+	+	+

Важное направление изыскания резервов увеличения прибыли – сокращение затрат. К примеру, снижение затрат с введением электронного документооборота. На прибыль от реализации товаров приходится самая большая доля в структуре балансовой прибыли компании. Величина прибыли формируется под влиянием следующих главных факторов: себестоимости услуг, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемые товары. Главнейшим из этих факторов является себестоимость. На себестоимость в структуре цены приходится большая доля, в этой связи уменьшение себестоимости существенно отражается на росте прибыли. Динамика показателя себестоимости товара интересна и с иной позиции. Сокращение затрат в масштабе народного хозяйства государства говорит, по большому счету, об уровне хозяйствования. Кроме того, оно отражает положительные процессы, происходящие в национальной экономике [2, с.148].

Во многих организациях есть подразделения экономических служб. Эти подразделения постатейно анализируют себестоимость и выявляют пути ее уменьшения. Но во многом данная работа обесценивается инфляцией и повышением цен на первичное сырье, а также на топливно-энергетические ресурсы.

ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ: СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА: ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Компания характеризуется высокой долей постоянных затрат в составе себестоимости продукции, что неблагоприятным образом отражается на прибыльности и, как результат, на рентабельности собственного капитала. В данном случае возможно уменьшение части постоянных активов и повышение объемов производства. Высвобождение финансовых ресурсов может производиться за счет реализации части ОФ, не используемых компанией в производстве. Данные мероприятия обеспечат повышение текущей ликвидности организации. И в тоже время снижение, вместе с тем, финансовой устойчивости компании не так отрицательно, так как она у данной компании достаточно высока.

Меры, обеспечивающие улучшение положения компании выглядят следующим образом (см. Рисунок 1).

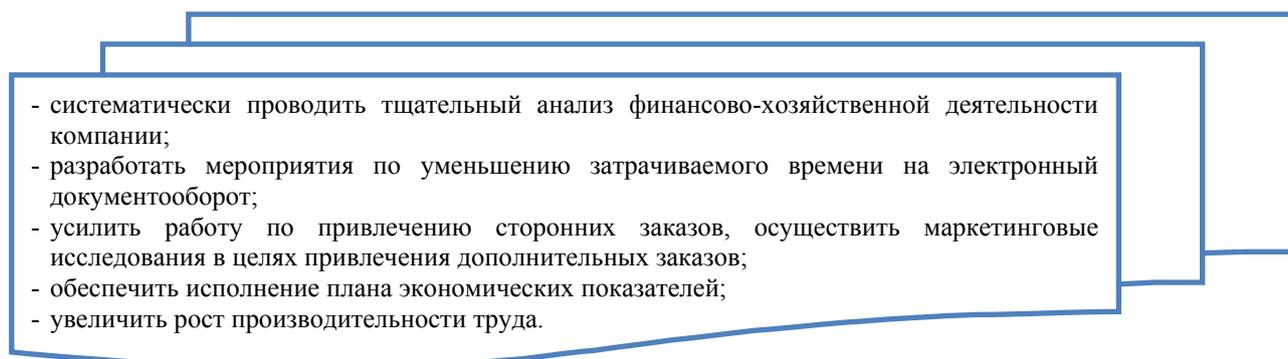


Рисунок 1 – Меры, обеспечивающие улучшение положения компании

Выше приведенные резервы, по сути, определяются стратегическими. В перспективе, чтобы компания существовала необходима реализация перечисленных резервов. Для того, чтобы улучшить качество товаров необходимо осуществить эволюционное развитие качественных характеристик товара. Обновление технологии и механизмов конструкции, проведение выставочных мероприятий это те немногие функции повышения спроса на товар. Также необходимо компаниям исследовать и проанализировать сведения о конкурентах.

По той причине, что системы качества, базирующиеся на требованиях международных стандартов, нашли свое распространение в международной практике и содержат в себе концентрированный опыт в части управления качеством работ, предлагается осуществлять работы по разработке, внедрению и сертификации в соответствии с международными стандартами. В целях повышения прибыли и рентабельности, необходимо, по возможности, освободиться от посредников, которым достается основная доля прибыли.

На предприятии не редко прибегают к услугам разных посреднических структур, в этой связи следует изучать ситуацию и там, где это, возможно, отказаться от посредников. И в тоже время, одной из неотъемлемой составляющей рыночной структуры очень часто являются посредники. Иногда только лишь тот самый посредник может приобрести тот или иной вид соответствующего сырья или материалов.

Для реализации процесса планирования финансово-хозяйственной деятельности и контроля на предприятии можно использовать модель контура управленческого контроля, которая применяется для измерения и оценки деятельности в рамках конкретного проекта (или повторяющейся деятельности) организации (см. Рисунок 2).

**ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ:
СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА:
ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

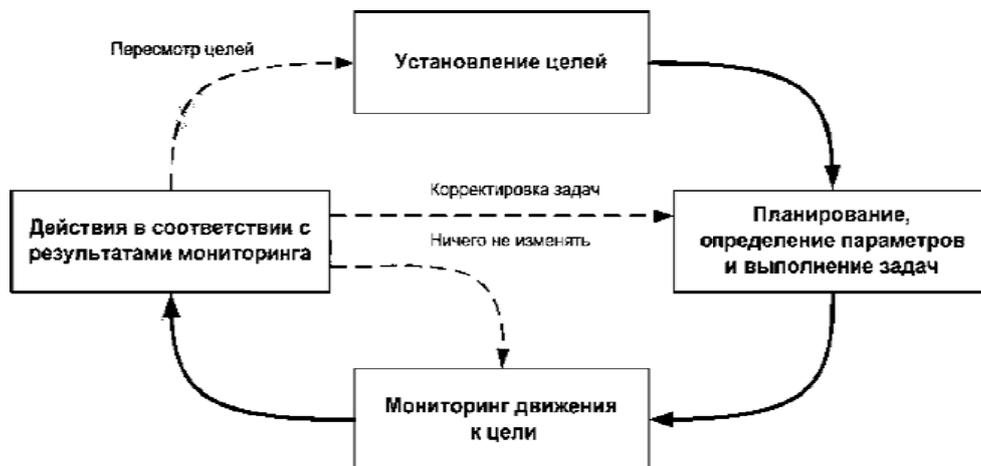


Рисунок 2 – Модель управленческого контроля [3, с.162]

На уровень прибыли компании значительно воздействует динамика рыночного спроса. Она, вместе с тем, обусловлена темпами прироста граждан, уровнем доходов потребителей, а также величиной цен на продукцию. Продукции компании, которая пользуется быстро увеличивающимся спросом, свойственен более высокий уровень рентабельности.

Воздействие на прибыль структуры рынка, где функционирует компания, особенно проявляется при ограниченности товаров. Вместе с тем, с повышением концентрации товара на рынке уменьшается ее рентабельность, соответственно, маркетинговой службе предприятия необходимо улучшить работу в направлении исследования спроса на предоставляемые товары. К факторам, которые обеспечивают уменьшение себестоимости, относятся использование передовых технологий, рост производительности труда, совершенствование использования программного обеспечения компании, уменьшение расходов, упорядочение затрат на аппарат управления и др.

Совершенствование организации работы экономистов на предприятии должно содействовать решению проблем в функционировании системы управленческого учета, которые, в свою очередь, препятствуют повышению эффективности деятельности предприятия в целом. Пути повышения прибыли, а также рентабельности предприятия торговли, являющихся базовыми характеристиками его деятельности, одна из основных задач, которая стоит перед руководством предприятия. Именно эти показатели рассматриваются как основные критерии успешности. Проведенный анализ рентабельности выявил, что показатели рентабельности продукции и продаж за весь исследуемый период достаточно низкие [4, с.358].

В связи с тем, что предприятие работает с клиентами, приобретающими оптовые партии предлагаемого товара, существует возможность разработки такой системы скидок, при которой сотрудничать выгодно и продавцу, и клиенту. В свою очередь данные мероприятия позволят привлечь новых клиентов. За счет роста объемов реализации товаров на предприятии будет выгодно пересмотреть условия договоров с предприятиями – поставщиками на предмет предоставления скидки на больший объем закупа (снижение себестоимости товаров) при условии длительного периода сотрудничества.

Рассмотрим повышение прибыли на предприятии по двум направлениям: увеличение оборотного капитала и снижение себестоимости продукции (см. Рисунок 3).

**ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ:
СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА:
ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**



Рисунок 3 – Мероприятия по повышению прибыли предприятия

В качестве предложений по повышению прибыли и рентабельности на предприятии можно выделить и рассмотреть следующие мероприятия: совершенствование работы с поставщиками сырья и материалов, заключение долгосрочных контрактов, включить накопительные скидки по договору; осуществление контроля за ценами на материалы и нормами их расхода, тарифами на услуги; оптимизировать структуру реализации и ассортимента продукции, направить выпуск более рентабельной продукции с наименьшими затратами; вести контроль отпускных цен на продукцию в соответствии с качеством; усовершенствовать качество продукции; усовершенствовать упаковку изделий, сохраняющую длительный период качество продукта; презентовать продукцию в специализированных магазинах, для получения информации о мнении и пожеланиях покупателей; привлечение покупателей и увеличение продаж, организовывая дни продажи со скидками для пенсионеров и малообеспеченных граждан; учитывать переменные и постоянные расходы предприятия отдельно для оценки операционного рычага (соотношения постоянных и переменных затрат), так как доходность бизнеса, размер получаемой прибыли и риск во многом зависят от его величины; ввести систему бюджетирования на предприятии, которое выполняет ряд функций, позволяющих анализировать, проводить коррекцию стратегии, заставляет планировать, обдумывать будущее, помогает выявить сильные и слабые стороны.

Важный резерв снижения затрат и повышения прибыли – проведение функционально стоимостного анализа и организация работ по управлению затратами, включающими прогнозирование уровня себестоимости. Снижение себестоимости будет обеспечено, если темпы роста производства и продаж будут опережать темпы роста затрат [5, с.369].

Совершенствование работы с поставщиками заключается в том, чтобы заключить с рядом поставщиков долгосрочные контракты, при этом достигается снижение закупочных цен. Также при расчетах с поставщиками целесообразно использовать факторинг, который позволяет увеличивать средства в обороте по сравнительно невысокой цене.

У предприятия есть и сильные стороны, которые являются конкурентным преимуществом и отличительной чертой организации: собственное производство; узнаваемая и востребованная натуральная продукция; современная упаковка.

**ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ:
СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА:
ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

Список использованных источников

1. Н. Ивлева «Диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия» / М., 2015
2. Э.А. Маркарьян «Методика анализа показателей эффективности производства», 2011
3. А.Д. Шеремет «Методика финансового анализа» / М., 2013
4. Н.П. Любушин «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия» / М., 2014
5. А.Е. Карлик, М.Л. Шухгальтер «Экономика предприятия» / М., 2013

УДК 349.6

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ЛИЦЕНЗИОННО-ДОГОВОРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
В СФЕРЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

Ибрашева М.Т., 3 курс, 5В030100 – юриспруденция, институт экономики и права, Костанайский региональный университет им. А.Байтурсынова

Алдабергенова А.И., заведующая кафедрой гражданского права и процесса, м.ю.н., Костанайский региональный университет им. А.Байтурсынова

В статье рассматриваются критерии по развитию и совершенствованию института лицензионно-договорного регулирования природопользования и охраны окружающей среды, обозначены концептуальные подходы к построению и развитию системы лицензирования. Проведена работа по оценке состояния законодательства, регулирующего лицензионно-договорные отношения, и определены научно-практические рекомендации, направленные на повышение эффективности механизма лицензионно-договорного регулирования охраны окружающей среды и природопользования.

Вопросы экологии и охраны окружающей среды занимают важное место в жизни граждан нашей страны. Право каждого гражданина на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и возмещению ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением, закреплено в ст. 31 Конституции РК [1].

В казахстанской эколого-правовой науке в течение ряда лет ведутся исследования, в которых в основной массе сфокусировано внимание на проблемах правовой охраны окружающей среды по отдельным природным объектам (земля, воды, леса, недра), либо на разновидности загрязнителей (отходы производства и т.д.).

В настоящее время сфера охраны окружающей среды регламентируется примерно 40 законодательными актами и пакетом 2000 нормативных актов, которые были разработаны на основе рамочного закона. К тому же, утилизация, хранение, различные перемещения и уничтожение любых отходов за исключением радиоактивных, проведение работ по охране окружающей среды на различных объектах, экологический аудит и консалтинг, паспортизация оборудования на предприятиях и производствах – всё это проводится в рамках экологического лицензирования. Лицензирование деятельности на выполнение работ и оказание услуг в области охраны окружающей среды осуществляет уполномоченный орган в области охраны окружающей среды в соответствии с Законом Республики Казахстан «О разрешениях и уведомлениях» [2].

Природопользователи, осуществляющие хозяйственную и иную деятельность, в результате которой допускаются эмиссии в окружающую среду, за исключением случаев, преду-