

**MATERIÁLY  
XVI MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ  
KONFERENCE**

**AKTUÁLNÍ VYMOŽENOSTI VĚDY**

22 - 30 června 2020 r.

**Volume 4**

History

Právní věda

Ekonomika

Praha  
Publishing House «Education and Science»  
2020

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

Materiály XVI Mezinárodní vědecko - praktická konference «Aktuální vymoženosti vědy», Volume 4 : Praha. Publishing House «Education and Science» -68 s.

Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdenák Černák

Dr. Ephieva M.K. PhD

Náměstek hlavního redaktora: Mgr. Alena Pelicánová

Zodpovědný za vydání: Mgr. Jana Štefko

Manažer: Mgr. Helena Žáková

Technický pracovník: Bc. Kateřina Zahradníková

**Materiály XVI Mezinárodní vědecko - praktická konference ,  
Aktuální vymoženosti vědy po History. Právní věda. Ekonomika.**

Pro studentů, aspirantů a vědeckých pracovníků

Cena 50 Kč

ISSN 1561-6940

© Authors , 2020

© Publishing House «Education and Science» , 2020

## **EKONOMICKÉ VĚDY**

### **Regionální ekonomika**

**д.э.н., доцент Аралбаева Г.Г.**

*Оренбургский государственный университет*

**старший преподаватель Берикболова У.Д.**

*Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата*

### **ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОСТИ РЕГИОНА НА ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ**

Конкурентоспособность является одним из важнейших аспектов социально-экономического развития регионов. В свою очередь конкурентоспособность регионов во многом определяется уровнем их инновационного развития. Более того, в современной экономике именно инновационная составляющая во многом определяет и предопределяет достижение конкурентных преимуществ регионов. В связи с этим важным является определение степени важности данного фактора в формировании конкурентных позиций региона.

Как показали исследования, конкурентоспособность региона целесообразнее всего определить, как его способность формировать, удерживать, развивать и использовать свои конкурентные преимущества во взаимоотношениях и взаимодействии с другими субъектами рыночных отношений с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона (или иной системы) и роста благосостояния его населения. Чем больше конкурентных преимуществ создано и накоплено регионом или просто унаследовано от природы, и чем полнее они реализуются, тем выше его конкурентоспособность. При этом только простое наличие тех или иных конкурентных преимуществ само по себе ещё не означает конкурентоспособности системы, поскольку их необходимо ещё реализовать.

Конкурентоспособность можно рассматривать и оценивать с двух сторон – количественной и качественной. Если говорить о первой, то уровень или степень конкурентоспособности обычно оценивается с помощью специальной

системы показателей и соответствующих методик, которых в настоящее время весьма много, однако наиболее популярной и применимой в последние годы является рейтинговая система.

Как правило, берутся несколько групп показателей, например:

- уровень жизни населения;
- уровень инвестиционной привлекательности;
- уровень эффективности использования ресурсов [1].

В последние годы в Казахстане меняется отношение к роли науки и инноваций как важному фактору повышения конкурентоспособности экономики. Усиление инновационной активности становится одним из важных приоритетов экономической политики и стратегии государства. Разработана и утверждена Концепция Инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года. На сегодняшний день качество инновационной политики поддерживается широкомасштабной нормативной базой: Закон о науке РК, Патентный закон, Кондиция инновационной деятельности РК, Программа инновационного развития Республики Казахстан, Закон об инновационной деятельности в Республике и др. В рамках «Программы форсированного индустриально-инновационного развития» определены семь основных направлений индустриально-инновационного развития: АПК и сельхоз-переработка, стройиндустрия, нефтепереработка, металлургия, химическая промышленность и фармацевтика, энергетика, транспортная и телекоммуникационная инфраструктуры. В то же время предпринимаемые меры в основном охватывают макроэкономический уровень и не распространяются на регионы. Региональная инновационная политика практически отсутствует. С одной стороны, в Концепции региональной политики наука и инновации как фактор регионального развития не упоминаются. С другой стороны, в Программе по формированию и развитию НИС весь региональный срез этой проблемы исчерпывается только разделением технопарков на национальные и региональные, причем без четкого обозначения их отличий.

Между тем известно, что для страны, где регионы значительно отличаются по промышленному, природно-ресурсному и научно-техническому потенциалу, уровню социально-экономического развития, а Казахстан относится к такому типу стран, без усиления внимания к региональной составляющей

инновационной политики решение проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики будет затруднительным.

В Казахстане регионы, исходя из схожих экономических, природных и социально-демографических характеристик, сгруппированы в четыре макрорегиона – Северный (Акмолинская, Костанайская, Северо-Казахстанская области), Центрально-Восточный (Восточно-Казахстанская, Карагандинская, Павлодарская области), Южный (Алматинская, Жамбылская, Кызылординская, Южно-Казахстанская области) и Западный (Актюбинская, Атырауская, Западно-Казахстанская, Мангистауская области). В силу сопоставимых с макрорегионами социально-экономических показателей и особого статуса выделяются также города-хабы – Астана и Алматы.

Макрорегионы Казахстана имеют разный потенциал и вносят разный вклад в экономическое развитие страны (таблица 1).

Таблица 1 - Краткая характеристика макрорегионов Республики Казахстан

	Доля ВВП, %	Доля в общей численности населения РК, %	Уровень урбанизации, %
Центрально-Восточный	18,3	20,0	69,7
Северный	8,6	12,4	48,6
Южный	17	37,7	38,0
Западный	23,8	15,2	52,9
г.Алматы	21,2	9,6	100
г.Астана	11,2	4,9	100
Источник – Статистический сборник «Регионы Казахстана 2019 год», <a href="http://www.stat.gov.kz">www.stat.gov.kz</a> [2]			

Инновационность ещё более важна с учётом сегодняшней глобализации мирохозяйственных связей, оказывающей непосредственное влияние на конкурентоспособность через создание новых возможностей в межотраслевом и межрегиональном взаимодействии и общее усиление регионализации стран, через смещение развития интеграционных процессов на региональный уровень в результате возрастающей конкуренции на мировых рынках, через активизацию экономической деятельности регионов, выступающей существенным фактором противодействия транснациональным корпорациям и др.

Влияние нововведений на конкурентоспособность региона осуществляется через создание нового типа конкурентных преимуществ –

инновационных, которые, в отличие от многих других, например, природно-ресурсных, являющихся в конечном счёте неисчерпаемыми, не ограничены ни по возможному потенциалу воздействия, ни временными рамками. Они способны обеспечить непрерывный и устойчивый экономический рост и поступательное развитие региона как в текущем периоде, так и в стратегическом плане в любой перспективе.

Таким образом, взаимосвязь инновационности и конкурентоспособности говорит о единстве количественной и качественной стороны последней и фактически означает новое качество конкурентоспособности.

Что же касается анализа собственно качественной стороны исследуемой категории, то здесь имеет смысл воспользоваться подходом М.Портера, который, как известно, выделяет в развитии конкурентоспособности четыре взаимосвязанные стадии: факторов производства, инвестиций, инноваций и богатства [3].

На первой стадии конкурентоспособность достигается за счёт конкурентных преимуществ, связанных с наличием и использованием людских и финансовых ресурсов. На этой стадии экономическая система наиболее чувствительна к таким явлениям, как экономические кризисы, колебания валютных курсов и т.п., что, кстати, весьма характерно как для экономики современного Казахстана в целом, так и её регионов.

На второй стадии – стадии инвестиций конкурентоспособность обеспечивается эффективной и даже «агрессивной» инвестиционной политикой, направленной на разработку и внедрение улучшенных технологий и расширение масштабов производства и сбыта, на увеличение вложений в наукоёмкие производства, на создание эффективной научно-технической и экономической инфраструктуры.

Для формирования инвестиционной региональной политики важно выделить и оценить инвестиционный потенциал региона. Инвестиционный потенциал - это составной элемент инвестиционного климата, характеристика объективных предпосылок для приема инвестиций, объектов для инвестирования региона, страны. Рассчитывается он на основе макроэкономических показателей, учитывающих факторы производства, потребительский спрос населения и т.д. Среди многообразия показателей, отражающих состояние экономического и инвестиционного потенциала

необходимо выделить основные для целей формирования инвестиционной политики. К ним относятся совокупность внутренних инвестиционных ресурсов региона (средств регионального бюджета, средств предприятий и финансовых учреждений, средств накопления населения, стоимости залоговых объектов региона) [4].

Одним из главных факторов, обеспечивающих стратегический рост конкурентоспособности региональной экономики, является ее инновационность которую можно охарактеризовать уровнем насыщенности инновационными секторами.

В инновационный процесс Республики Казахстан вовлечено множество организаций и компаний, т.е. региональная инновационная система (РИС) – это сложная сеть взаимодействия между крупными, средними и малыми компаниями, научно-исследовательскими институтами, ВУЗами, потребителями, правительством и т.д. [5]. Эта сеть функционирует эффективно, если в ее основе законодательные акты об интеллектуальной собственности, технологические стандарты, система управления. Инновации находят спрос, когда в экономике широко используются современные технологии и оборудование.

В широком смысле инновационная среда развития социально-экономической системы есть совокупность экономических отношений, направленных на генерацию и воспроизводство инноваций, а в узком смысле инновационная среда развития социально-экономической системы есть совокупность организаций, деятельность которых направлена на генерацию как можно большего числа инноваций и создание максимально благоприятных условий для их внедрения в деятельность предприятий.

Процесс формирования инновационной среды социально-экономической системы Республики Казахстан состоит из нескольких этапов, в частности, трансформационный этап; этап развития малого и среднего предпринимательства на основе государственной поддержки; этап формирования инновационной инфраструктуры на основе ряда законодательных актов; этап совершенствования инновационной среды на основе созданных и уже активно функционирующих институтов развития.

Литература:

1. Тумусов, Ф. С. Инвестиционный потенциал региона. Теория. Проблемы. Практика./Ф.С.Тумусов. М.: Экономика, 1999.- 272 с.
2. Социально-экономическое развитие Кызылординской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://econom.e-kyzylorda.gov.kz/?q=ru/content/analiticheskaya-informaciya-1>
3. Статистический сборник «Регионы Казахстана 2019 год», [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
4. Нурланова, Н.К. Институты и механизмы государственно-частного партнерства в контексте активизации инвестиционной и инновационной деятельности региона/Н.К.Нурланова //ҚР ҰҒА хабарлары. Қоғамдық ғылымдар сериясы = Известия НАН РК. Сер. общественные науки.- 2009. - № 3. - С. 7-11
5. Аралбаева, Г.Г. Методология и организация мониторинга региональной социально-экономической системы [Текст] :дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Г. Г. Аралбаева. - Оренбург , 2009. - 363 с.



**Залесский Б.Л.**

*Белорусский государственный университет*

## **РЕГИОНЫ ПРОДОЛЖАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО**

В сентябре 2020 года в Минске и Минской области должен состояться седьмой Форум регионов Беларуси и России, участниками которого станут около пятисот человек, а в программе предусмотрены заседания секций по различной тематике, включая сельское хозяйство, строительство и промышленность. Кроме того, будет проведен Совет делового сотрудничества, «планируется подписание соглашений о сотрудничестве между регионами, заключение коммерческих контрактов» [1]. Сам факт проведения данного мероприятия в нынешней непростой эпидемиологической ситуации свидетельствует об огромном созидательном потенциале партнерских связей регионов Беларуси и России, «расширение которых позволяет решать такие важные задачи, как импортозамещение, стимулирование экспортно-ориентированных производств, преодоление технологического разрыва с западными государствами» [2, с. 59].

Напомним, что сегодня сотрудничество Республики Беларусь с субъектами Российской Федерации осуществляется в соответствии с заключенными 78 соглашениями о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с 71 российским регионом. Плюс к этому «в рамках межрегионального сотрудничества заключено около 400 договоров между областями Беларуси, Минском и субъектами РФ, а также между белорусскими районами, городами и российскими муниципальными образованиями» [3]. По итогам 2019 года в десятку лидеров, импортирующих белорусские товары, на долю которых пришлось более 70 процентов экспорта Беларуси в Россию, вошли Московская область, Москва, Смоленская область, Санкт-Петербург, Брянская область, Республика Татарстан, Кемеровская, Калининградская, Ленинградская и Свердловская области.

Среди белорусских регионов, активно взаимодействующих с партнерами в России, следует отметить **Витебскую область**, у которой действует 25 соглашений о сотрудничестве с российскими регионами. Еще более ста документов подписаны районами и городами Витебщины с соответствующими

территориальными субъектами областей России. В 2019 году объем экспорта витебских предприятий на российский рынок приблизился вплотную к одному миллиарду долларов. Примечательно, что эти поставки выросли в регионы шести из восьми федеральных округов России. Увеличение этого показателя в полтора и более раз было обеспечено при взаимодействии с партнерами из 16 областей соседней страны. «При этом наиболее динамично рос экспорт в удаленные российские регионы: в Магаданскую область, Северную Осетию-Аланию и Хакасию – более чем в три раза, в Амурскую, Иркутскую области, Хабаровский и Приморский края – в 2,5-2,8 раза; в Красноярский край и Ставрополье – в 1,5 раза. После перерыва возобновлены отгрузки витебских товаров в Республику Ингушетию, Камчатский край, Еврейскую АО» [4]. Хорошо развивались в этом контексте продажи в Россию торфа – почти в три раза, удвоились поставки ветеринарных препаратов, заметно вырос экспорт полиэтилена, льноволокна, льняных тканей, металлоконструкций, медицинского инструментария. Поставщиками-лидерами здесь стали такие предприятия, как ГО «Витебский концерн «Мясомолочные продукты», ОАО «Нафтан», ООО «Продэксим», УП «ВИК–здоровье животных», ООО «Производственное объединение «Энергокомплект», ООО «Альянспласт», ОАО «Витебские ковры», ОАО «Витязь», СООО «Натрикс», ОАО «Полоцк-Стекловолокно», ИООО «Союз-кабель», СООО «Новополоцкий завод технологических металлоконструкций».

Среди российских регионов, активно развивающих торгово-экономические связи с партнерами в Беларуси, можно назвать **Кировскую область**, товарооборот с которой за первый квартал 2020 года вплотную приблизился к десяти миллионам долларов. При этом «белорусские предприятия в январе-марте увеличили экспорт товаров в Кировскую область России почти на четверть по сравнению с первым кварталом 2019 года» [5]. Добиться такой динамики удалось за счет поставок из Беларуси машин и устройств для подъема, перемещения, погрузки или разгрузки, проволоки из нелегированной стали, овощей, готовых трикотажных или текстильных изделий, красок и лаков на основе синтетических полимеров в неводной среде, пушно-мехового сырья. Началась в этом году отправка в данный российский регион новых видов белорусских тракторов и седельных тягачей, первых партий неармированного стекла ОАО «Гомельстекло», метизов Гомельского завода литья и нормалей, а

также возобновились поставки лифтового оборудования ОАО "Могилевлифтмаш".

В 2020 году взаимодействие регионов Беларуси и России продолжает развиваться с использованием новых форматов сотрудничества. Так, например, весной текущего года Белорусская цементная компания открыла свое представительство в **Калининградской области** – торговый дом “БЦК-Калининград”, чтобы обеспечить еще более эффективные партнерские связи со строительными компаниями региона. Дело в том, что Калининградская область является для Белорусской цементной компании одним из самых перспективных российских направлений, где востребована практически вся продукция холдинга. С открытием же представительства «активизируется работа как с крупными клиентами, так и с небольшими фирмами, которые больше заинтересованы в тарированном цементе и поставках строительных материалов небольшими партиями, под заказ» [6]. Несомненно, данный шаг только укрепит связи белорусских производителей с потребителями в этом российском анклав и позволит сотрудничеству регионов выйти на качественно новый уровень.

#### Литература

1. VII Форум регионов Беларуси и России планируется провести в сентябре [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/vii-forum-regionov-belarusi-i-rossii-planiruetsja-provesti-v-sentjabre-393483-2020/>
2. Залесский, Б. Вектор постсоветской интеграции. Взгляд из Беларуси / Б. Залесский. – Palmarium Academic Publishing, 2019. – 268 с.
3. Пивовар, Э. Посольство назвало топ-10 российских регионов, импортирующих белорусские товары / Э. Пивовар // [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/posolstvo-nazvalo-top-10-rossijskih-regionov-importirujuschih-belorusskie-tovary-388334-2020/>
4. Экспорт продукции предприятий Витебской области в российские регионы вырос на 4,2% в 2019 году [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/eksport-produktsii-predpriyatij-vitebskoj-oblasti-v-rossijskie-regiony-vyros-na-42-v-2019-godu-385596-2020/>
5. Белорусские предприятия в I квартале увеличили экспорт товаров в Кировскую область РФ почти на четверть [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belorusskie-predprijatija-v-i-kvartale-velichili-eksport-tovarov-v-kirovskuju-oblast-rf-pochti-na-393710-2020>
6. Белорусская цементная компания открыла представительство в Калининградской области [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belorusskaja-tsementnaja-kompanija-otkryla-predstavitelstvo-v-kaliningradskoj-oblasti-385897-2020/>

## Макроекономіе

**И.о. профессора Айтбембетова А.Б**

*Магистрант 2 курса специальности «Экономика» Сагынбай А.Г  
Казахский Национальный Университет им. аль-Фараби, Казахстан*

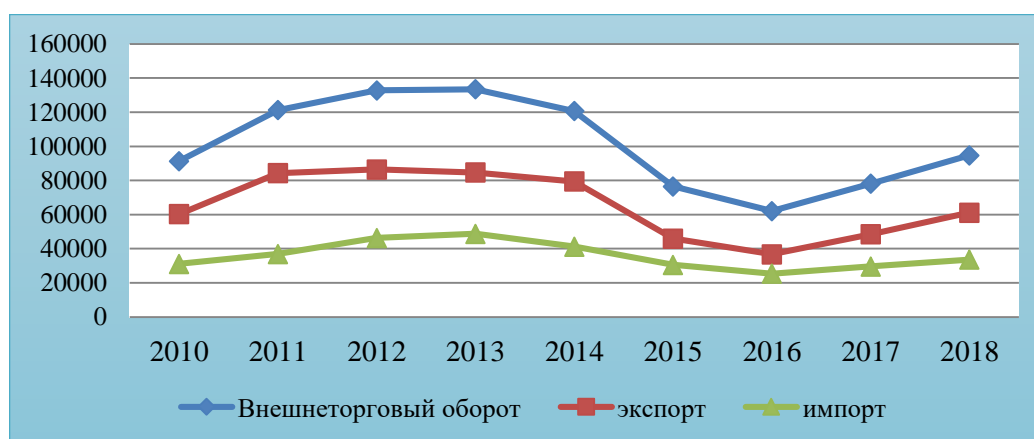
### ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЗАХСТАНА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Вопросы конкурентоспособности занимают особое место в развитии экономики, поскольку они являются условием промышленного и инновационного развития Республики и либерализации внешней торговли.

Конкурентоспособность национальной экономики определяются экономическим потенциалом страны, включая природные ресурсы, людские (трудовые), производственные, научно-технические (инновационные), инвестиционные, внешние экономические возможности [1].

Основным индикатором уровня развития страны является показатель валового внутреннего продукта. ВВП Казахстана за 2019 год составил 4,5%. Это хороший результат по сравнению с прошлым годам и среди стран СНГ.

В 2018 году внешнеторговый оборот страны было 94,7 млрд. долл, что сравнительно больше на 21,3% с 2017 годом (78,1 млрд. долл.).



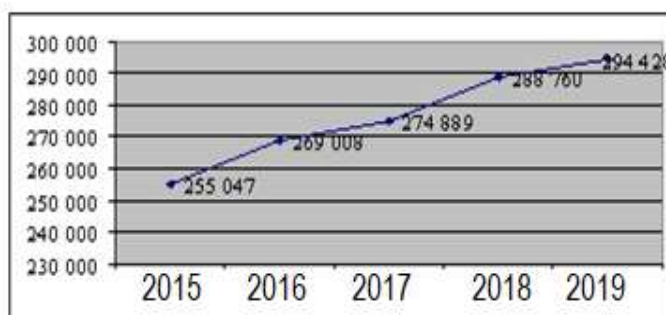
1-рисунок. Динамика внешнеторгового оборота Казахстана

Примечание: источник [1]

Экспорт Казахстана в 2018 году вырос на 26% и составил 61,1 млрд. долл. США. Рост экспорта обосновывается увеличением поставок таких товаров, как: нефть сырая, ферросплавы, руды и концентраты медные, природный газ, медь и катоды из меди и т.д.

Добывающая промышленность, в частности нефтегазовая отрасль, является важным фактором экономического благосостояния страны. Эта отрасль все также составляет большую часть добавленной стоимости и особую долю иностранных инвестиций и экспорта.

Казахстан является одним из самых богатых регионов мира по запасам и разнообразию многих полезных ископаемых. Минералы представлены всеми элементами периодической таблицы. В западном регионе имеются крупные запасы нефти и газа, что делает Казахстан одной из десяти ведущих стран-производителей нефти в мире.

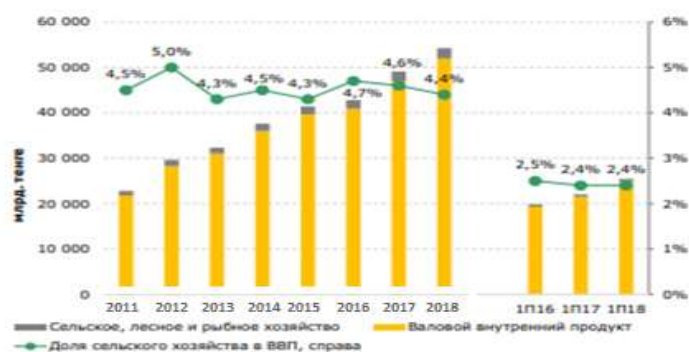


2-рисунок. Энергетические ресурсы в стране (2015-2019)

*Примечание: источник [2]*

Объем энергетических ресурсов в 2018 году улучшился на 7,8%, а в 2019 году на 7%.

*Сельское хозяйство* является важным сектором экономики страны. Если в 1991 году сельское хозяйство производило 21% валового продукта, то в 2019 году оно упало до 4,5%.

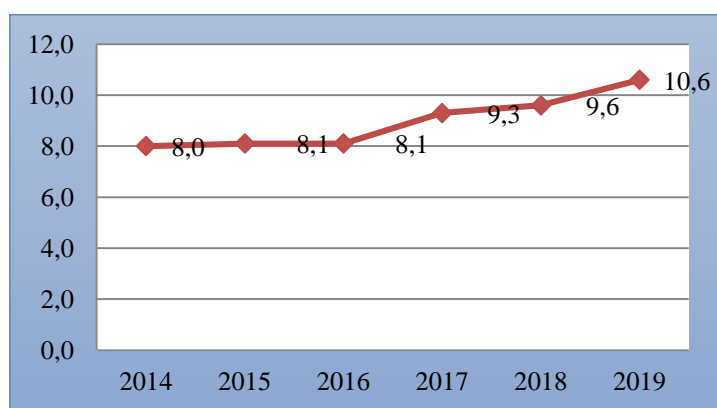


3-рисунок. Доля сельского хозяйства в экономике

Примечание: источник [1]

В легкой промышленности Казахстана работают 1044 предприятия. Здесь работают 12,7 тысячи человек. В 2019 году объем производства продукции легкой промышленности увеличился на 18,9% и составил 87,5 млрд. Тенге. Наблюдается рост производства текстиля на 23,7% и производства одежды на 7,5%.

Научно-технический (инновационный) потенциал. Объем инновационной продукции увеличился с 844,7 млрд тенге в 2018 году до 1179,1 млрд тенге в 2019 году [19]. В то же время доля инновационных продуктов в ВВП страны выросла в 2019 году на 23,2%. Также наблюдается увеличение доли инновационных и активных компаний с 5,2% до 7,1% [2].



4 - Рисунок. Уровень инновационной активности предприятий, в %

Примечание: источник [2]

В заключение, в Казахстане несырьевой сектор все еще очень слаб. Следовательно, развитие инновационных технологий и появление новых методов производства имеет важное значение. Такой подход повысит

конкурентоспособность продукта, который будет создан с возможностью дальнейшего увеличения экспорта несырьевого сектора.

Литература:

1. Официальный сайт Статистической комиссии Министерства национальной экономики Республики Казахстан /[www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
2. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

## Banky a bankovní systém

**К. е. н. Тищенко В.М., студентка Михайленко Л.М.**

*Державний університет інфраструктури та технологій, Україна*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ**

Найважливіший напрям банківської діяльності - акумулювання тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб з метою кредитування та інвестування. Тому питання обліку депозитних операцій є вкрай актуальними та таким, що потребує подальшого вивчення та розвитку [1].

Проблеми, що стосуються теоретичних та методичних засад обліку та аудиту депозитних операцій, знайшли своє відображення в публікаціях вчених-економістів В.І. Варцаби, А.М. Мороз, В.В. Бобиль, С. Заднепровської, О.П. Зорі, І. Мельникової, Л.М. Кіндрацької, Н.І. Подольчак, О.В. Петраковської, О.А. Сарапіної, Н.В. Серікіна, К.І. Сімакова, К.М. Сіухіної, В.А. Фрусової та інших. Проте деякі проблемні питання обліку і аудиту депозитних операцій банку ще недостатньо вивчені та потребують подальших досліджень.

Депозитні операції належать до залучених коштів банку, які в подальшому розміщуються для одержання прибутку. Залучені кошти становлять значну частину ресурсів банку (від 85 %) [2, с. 370]. Вони є важливим джерелом формування банківських ресурсів [3]. Залучені ресурси банків існують у формі депозитів та у формі боргових цінних паперів.

В економічній літературі зустрічається значна кількість трактувань та підходів визначення терміну “депозит”. За походженням, депозит (від латинського depositum – річ, віддана на збереження) - це гроші або цінні папери, що їх вносять до кредитних установ (банків, ощадних кас) [3, с. 263]. Депозитами О.Г. Коренєва, Н.Г. Слав’янська, Н.Г. Євченко, О.В. Карпенко називають також вклади в банках і ощадних касах [4, с. 162]. Проте даним визначенням не розкривається економічна сутність депозитних операцій, їх значення в сучасних умовах і розмаїття.

А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна визначають, що депозит – це економічна категорія, яка є одним із видів фінансових ресурсів, що є основним



джерелом грошових ресурсів банку, за рахунок якого надаються позики клієнтам на умовах терміновості, платності та поверненості [5, с. 291].

Тобто, під депозитом слід розуміти грошову суму або цінні папери, надані банкам або іншим фінансовим установам для тимчасового користування за певну плату, які підлягають поверненню їх власнику або за його вказівкою іншій особі при настанні певних подій.

Найбільш лаконічним і точним є визначення К.І. Сімакова, за яким депозит представляє собою економічні відносини щодо передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку [6, с. 65].

Отже, у наукових літературних економічних джерелах визначення власне депозиту та депозитних операцій банку відрізняються, відсутня єдина чітка думка: щодо тимчасовості – депозитний договір може бути без зазначення строку зберігання, депозит може бути не тільки у вигляді грошових коштів, а й у формі банківських металів, депозитні операції здійснюються не тільки шляхом вкладу, а й депонуванням наявних коштів з придбанням депозитного сертифікату. Наукова спеціальна література відстає від вимог часу і останніх змін законодавчого трактування.

Нормативно-правова база України [7, 8] надає наступне визначення депозиту та депозитних операцій банку. Депозити утворюються за рахунок коштів у готівковій або у безготівковій формі, у гривнях або в іноземній валюті, що розміщені юридичними особами чи громадянами (клієнтами) на їх рахунках у банку на договірних засадах на певний строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства та умов договору. Договір банківського вкладу (депозиту) укладається у письмовій формі.

Відповідно до Закону України „Про банки і банківську діяльність” [7], вклад (депозит) - це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.

Відповідно до Положення про порядок здійснення банками вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [8], вклад (депозит) -

це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.

Як бачимо, визначення депозитних операцій банку в різних нормативно-правових актах відрізняється, проте сутність викладеного тотожна.

Таким чином, сформулюємо загальне визначення депозиту і депозитних операцій банку. Депозит – це грошові кошти у будь-якій формі і валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на певний строк зберігання або без зазначення такого строку під процент або дохід в іншій формі і підлягають виплаті вкладнику відповідно до чинного законодавства та умов договору.

#### Література:

1. Широка О. Депозитна політика банківської установи. Банківська справа. 2005. № 2. С. 29-36.
2. [Глебова Н. В.](#) Формування інформаційного забезпечення валютних операцій банку в системі обліку та аудиту. [Бізнес Інформ](#). 2014. № 12. С. 370-377.
3. Петраковська О.В. Мета та завдання аудиту депозитних операцій банку. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації. 2014. № 1. С. 261-270.
4. Облік і аудит у банках: навчальний посібник / О.Г. Коренева, Н.Г. Слав'янська, Н.Г. Євченко, О.В. Карпенко; За ред. О.Г. Кореневої, Н.Г. Слав'янської. Суми: ВТД "Університетська книга", 2007. 493 с.
5. Банківські операції: Підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. А.М. Мороза. К.: КНЕУ, 2008. 608 с.
6. Сімаков К.І. Облік у банках : навч. посіб.; Донбас. держ. машинобуд. акад. - Краматорськ : [ДДМА], 2011. 195 с.

7. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

8. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами: Постанова Правління НБУ від 03.12.2003 р. № 516. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03>

**Сарсембаев Ж.Ж., Омаров С.Х., Жусупов Р.С.**

*Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова*

## **ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)**

При решении вопросов относительно цен услуги по содержанию депозитов руководство банков сталкивается со старой дилеммой: банки должны обеспечивать достаточно высокие процентные доходы клиентам для привлечения и удержания их вкладов, но также должны избегать слишком высоких процентных ставок, которые могут поглотить любые прибыли, получаемые от использования средств с депозитов.

Рынок, а не отдельный банк в конечном счете устанавливает уровень всех цен. На таком рынке руководство банка должно решать, желает ли оно привлечь больше депозитов и держать их все в настоящее время, предлагая вкладчикам, по крайней мере, определенную рыночную цену, или же оно хочет избавиться от депозитов, предлагая клиентам депозиты на условиях хуже рыночных.

*Образование цен на депозиты по методу «издержки плюс прибыль»*

Идея оплаты клиентами всех издержек по обслуживанию депозитов принимается не всеми банками.

Цена услуги может быть разделена на составляющие по следующей схеме ценообразования по методу «издержки плюс прибыль»:

Удельная цена услуг для клиента по каждому виду депозитов	=	Операционные расходы на единицу услуг по депозитам	+	Ожидаемые накладные расходы по всем видам операций с депозитами	+	Планируемая прибыль по каждому виду услуг по депозитам.
---	---	--	---	---	---	---

Связь между ценой депозитов и издержками банка, как показывает приведенная выше формула, позволяет банкам более точно соотносить цены и издержки и ограничивать количество многих ранее бесплатно предоставляемых услуг. В США, например, все больше и больше банков взимают комиссионные вознаграждения за снятие средств со сберегательных счетов, превышающие некоторый лимит, ограничивают предоставление клиентам сведений об остатках на их счетах, увеличивают плату за возвращение чеков ремитенту и приостановку платежей, берут плату за снятие наличных средств и выписку со счетов через систему автоматического перевода средств, берут ежемесячную плату за хранение даже небольших сберегательных депозитов, увеличивают обязательный минимальный размер остатков на счетах.

Ценообразование по методу «издержки плюс прибыль» требует точного расчета стоимости каждого вида услуг по депозитам. Как это можно сделать? Один из широко используемых методов, обсуждаемых Симонсоном, Марксом и Эдмистером, заключается в калькулировании цены депозита на основе оценок издержек банка.[1] Банку необходимо: 1) рассчитать ставку накладных расходов по каждому источнику средств банка; 2) умножить каждую ставку накладных расходов на относительную величину средств банка, поступающих из каждого источника; 3) суммировать все полученные величины, чтобы определить средневзвешенную стоимость средств банка.

*Исчисление стоимости по методу общего фонда.*

Данный метод, так называемый метод общего фонда средств, основан на допущении, что не существует стоимости отдельного вида депозита как такового, а скорее есть средневзвешанная стоимость отдельного вида депозита как такового, а скорее есть средневзвешанная стоимость всех финансовых источников банка.

Это дает управляющим банками способ определения степени влияния любых изменений финансовых издержек или процентных ставок по депозитам на результаты деятельности банка. С этой целью руководство, например, может предлагать клиентам альтернативные условия вкладов (другие процентные ставки, тарифы и требования минимальных остатков на счетах) для любого вида депозитов. Конечно, менеджеры не могут уверенно назначать процентные ставки по депозитам, не зная, какие остатки могут быть на счетах у клиентов и какую

прибыль они принесут банку. Слишком доступные цены могут привести в движение большое количество счетов, переводимых клиентами, вызывая быстрый рост стоимости средств без значительного увеличения совокупных средств, имеющих в распоряжении банка.

*Установление процентных ставок на депозиты по предельным издержкам*

Многие финансовые эксперты приходят к общему мнению, что когда это возможно, для определения цены депозитов должны использоваться не средневзвешенные, а предельные издержки, т.е. дополнительные расходы, связанные с привлечением новых средств. Причина состоит в том, что частые изменения процентных ставок делают величину средних издержек ненадежной и нереалистичной базой для установления цен на депозиты.

Экономист Джеймс МакНалти предложил способ использования идеи предельных издержек, или новой стоимости денег, при определении банком процентных ставок по новым депозитным счетам.

Если нам известна норма предельных издержек, мы можем сравнить ее с ожидаемыми дополнительными доходами (предельными доходами), которые банк предполагает получить от инвестирования средств новых вкладов. Величины, которые нам необходимо знать, следующие:

Предельные издержки = Изменение совокупных затрат = Новая процентная ставка \* Все средства, полученные по новой ставке – Старая процентная ставка \* Все средства, полученные по старой ставке и Норма предельных издержек = Изменение совокупных затрат / Дополнительно полученные средства.

Ценообразование по методу предельных издержек дает управляющим банками ценную информацию не только о процентных ставках на вклады, но и о том, до какого момента банк может расширять свою базу депозитов, прежде чем дополнительные издержки роста депозитов приведут к снижению дополнительных доходов и совокупной прибыли. Когда прибыль начинает снижаться, руководство должно искать новые источники средств с более низкими предельными издержками, либо осуществлять новые ссуды и инвестиции, дающие большие предельные доходы, либо и то, и другое.

Установление процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок

Одним из методов ценообразования, который позволяет не принимать во внимание величины прибыли и издержки банка, по крайней мере в краткосрочной перспективе, является установление процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок. Идея состоит в том, чтобы предлагать высокие процентные ставки (как правило, выше рыночного уровня) или устанавливать низкие тарифы комиссионных сборов для привлечения возможно большего числа новых клиентов. Руководство в этом случае надеется, что большой объем вкладов и, следовательно, большой объем кредитов банка компенсирует снижение прибыли. Ценообразование по методу проникновения на рынок является стратегией, существующей главным образом в период быстрого роста рынков, большую часть которых банк надеется завоевать.

Смысл этого метода раскрывает концепция, предложенная Фланнери, которая доказывает, что хранение средств на счетах в банках является дорогим удовольствием для большинства вкладчиков.

Особенностью вкладов как сверхпостоянных факторов является почти полное отсутствие реакции публики на снижение платы за услуги или увеличение процентных ставок, производимое с целью привлечения новых вкладов, так как клиенты, как правило, не спешат менять свой банк под влиянием минуты, поскольку издержки и риск, связанные с такими переменами, не так уж незначительны.

#### Дифференциация тарифных ставок для отдельных вкладчиков

Многие экономисты называют такой подход ценообразованием в зависимости от условий, поскольку банки устанавливают шкалу цен на услуги, по которой с клиентов взимается низкая плата или не взимается совсем, если остатки на их счетах превышают некоторый минимальный уровень, но клиенты оплачивают услуги по высокой ставке, если средний остаток падает ниже этого минимального уровня. Таким образом, клиент оплачивает услуги в зависимости от того, как он использует свой вклад.

Разница в тарифах на услуги по депозитам зависит от одного или нескольких нижеперечисленных факторов:

Количество операций, проводимых по счету (т.е. количество выписанных чеков, сделанных вкладов, телеграфных переводов, приостановок платежей или сообщений о недостаточности средств).

Средний остаток на счете в течение определенного периода (обычно месяца).

Срок, на который делается вклад (в днях, неделях или месяцах).[2]

Клиент выбирает тот банк и тот вид вклада, которые имеют минимальный размер комиссионных сборов за услуги и /или минимальный процентный доход с учетом количества чеков, суммы взносов и снятий средств и среднего остатка на счете. Конечно, банк должен также подходить клиенту с точки зрения надежности, удобства местоположения и предоставления услуг.

*Ценообразование, нацеленное на привлечение клиентов с более высокими доходами*

Многие банки, в крупных городах, широко применяют метод ценообразования, нацеленный на привлечение клиентов с более высокими доходами. Они используют хорошо подготовленную рекламную программу для практикующих профессионалов, предпринимателей, менеджеров и прочих граждан с высокими доходами для ознакомления с услугами и ценами на услуги, которые в конечном счете приносят банкам большую прибыль. В настоящее время некоторые клиенты банков, особенно с высокими доходами, очень быстро реагируют на дифференциацию цен на услуги банка. Эти клиенты знают, что существует дерегулирование банковской системы, и ожидают снижения со временем стоимости услуг.

*Многофакторный способ ценообразования*

Данный метод основан на закреплении лучших клиентов банка и определении цен на депозиты в соответствии с количеством и качеством услуг, предоставляемых каждому клиенту.[3] Клиенты, которые покупают две или более услуг банка, могут поощряться более низкими тарифами на услуги или отсрочкой платежей по сравнению с клиентами, имеющими ограниченные связи с банком. Идея состоит в том, что, покупая большое количество банковских услуг, клиент становится более зависимым от банка. Таким образом, по крайней мере теоретически, установление цен на основе связей клиентов с банком обеспечивает большую лояльность клиентов почти независимо от уровня



процентных ставок, предлагаемых по депозитам, или цен на другие банковские услуги конкурирующих финансовых фирм.

#### Список использованной литературы

1. Балабанов И.Т. «Банки и банковское дело». Изд. Питер, 2003. 345 с.
2. Миржакыпова С. Т. Банковский учет в РК: Учебник Ч. 1 под ред.члена-корреспондента НАН РК, Д.э.н., проф. Н. К. Мамырова - Алматы: Экономика, 2002.
3. Шаяхметова К. О. Теоретические и практические аспекты развития банковской системы Республики Казахстан./ «Вестник КазНУ. Серия экономическая» N 1 (41 ) 2004. с. 99.

## Finanční vztahy

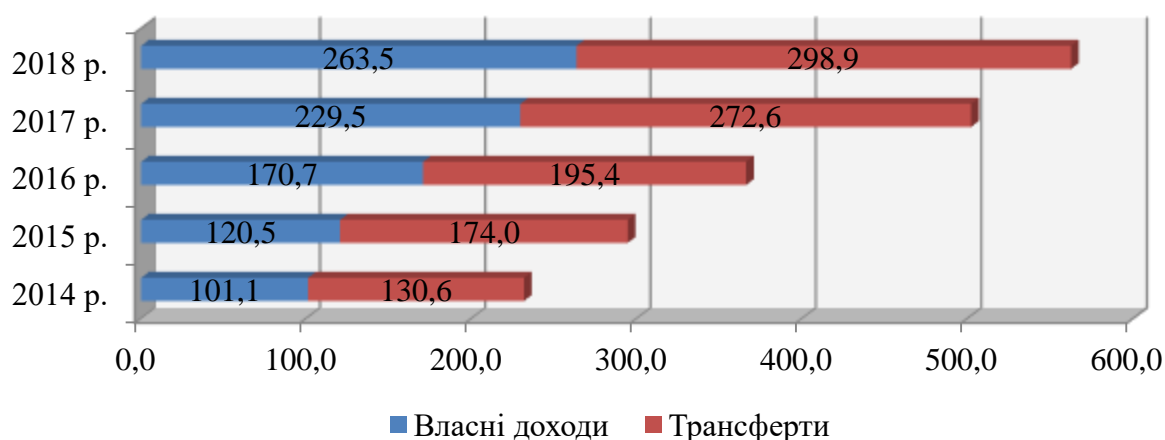
**К.е.н, доцент Простебі Л. І.**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ м. Чернівці, Україна*

### ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ОЦІНКА ВИКОНАННЯ

Ефективна політика щодо формування доходної частини місцевих бюджетів сприяє соціально-економічному розвитку територіальних громад, оскільки органи місцевого самоврядування мають фінансові можливості для виконання відповідних видаткових зобов'язань. Міцна доходна база місцевих бюджетів в Україні залежить від децентралізації фіскальних функцій держави.

Результати реформи фінансової децентралізації в Україні показують рух в правильному напрямку. Адже, суттєво нарощена доходну частину місцевих бюджетів. Власні доходи місцевих бюджетів зросли з 101,1 млрд. грн. у 2014 р. до 263,5 млрд. грн. у 2018 році (рис. 1.).

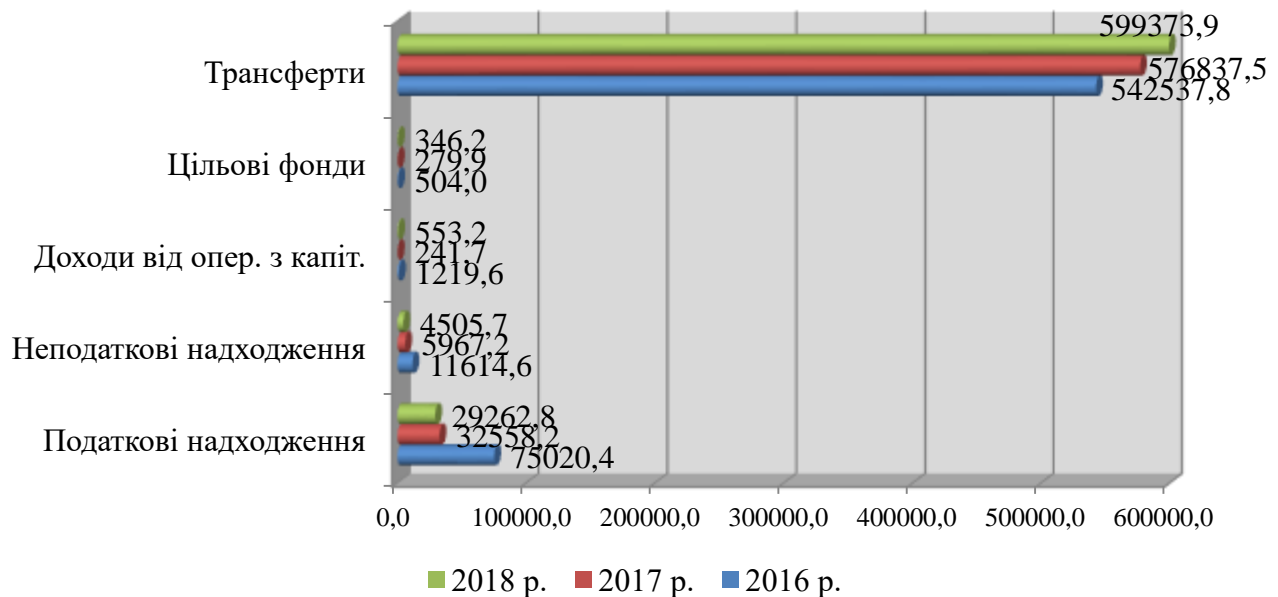


**Рис. 1. Доходи місцевих бюджетів України у 2014-2018 рр., млрд. грн.**

[1]

Оцінимо виконання доходної частини місцевих бюджетів Сторожинецького району Чернівецької області за 2016-2018 роки, спираючись на показники річної звітності фінансового управління Сторожинецької районної державної адміністрації [2]. План по надходженням до аналізованих місцевих бюджетів протягом періоду з 2016-2018 рр. був перевиконаний ( у 2016 р. - на 2,1%; у 2017 р. - на 0,3%; у 2018 р. - на 0,5%). Динаміка доходів місцевих

бюджетів Сторожинецького району в розрізі джерел формування представлена на рис. 2.



**Рис. 2. Динаміка доходів місцевих бюджетів Сторожинецького району за 2016 - 2018 роки, тис. грн. [2]**

За період оцінки спостерігаємо тенденцію зменшення податкових надходжень. У 2016 році вони становили - 75020,4 тис. грн. В 2017 році надійшло податкових надходжень у сумі - 32558,2 тис. грн., а це на 56,6% або на 42462,2 тис. грн. менше показника 2016 року. У 2018 році податкові надходження склали - 29262,8 тис. грн., (це на 3295,4 тис. грн. або 10,1% менше показника минулого року та на 45757,6 тис. грн. менше показника 2016р.). Відносне відхилення - 61,0%. Відзначимо, що спостерігається брак власних доходів району, тому надавалися офіційні трансферти. За аналізований період спостерігається тенденція до збільшення обсягу офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів району. Загальний приріст за період, що аналізується збільшився на 56836,1 тис. грн. або 10,5 %. Власні доходи (без врахування трансфертів) місцевих бюджетів району протягом періоду з 2016 по 2018 роки зменшилися на -53690,7 тис. грн. Відносне відхилення за весь період моніторингу склало 60,8 %. Загальний обсяг доходної частини місцевих бюджетів Сторожинецького району у 2018 році, порівняно з 2016 роком збільшився на 0,5 % або на 3145,4 тис. грн.

Констатуємо, що у 2018 році найбільша питома вага у структурі доходів місцевих бюджетів Сторожинецького району належить офіційним трансфертам

(94,5%). Друге місце належить податковим надходженням. Частка податкових надходжень в структурі доходів в 2018 році становила - 4,6 %. Третє місце належить неподатковим надходженням (0,7%). Найменша питома вага в загальній структурі доходів в 2018 році належала цільовим фондам та доходам від операцій з капіталом (0,05% і 0,09% відповідно).

Бачимо, що ще є низка недоліків в існуючій системі формування місцевих бюджетів. Відмітимо, що питома вага закріплених доходів у структурі надходжень до місцевих бюджетів є недостатньою.

Аналіз структури доходної частини місцевих бюджетів України свідчить про те, що доходи місцевих бюджетів у своїй більшості не диверсифіковані, основну частку податкових доходів місцевих бюджетів становить лише один вид надходжень – податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Відповідно, місцеві податки не виконують функції ефективного фіскального інструменту органів місцевого самоврядування [3, с. 754].

Важливими в Україні є заходи щодо: поглиблення реформи фінансової децентралізації; пошуку нових джерел формування власних фінансових ресурсів місцевими бюджетами; розширити перелік та збільшити питому вагу місцевих податків і зборів; надати право органам місцевого самоврядування самостійно встановлювати перелік місцевих податків і зборів та їх ставки тощо.

### Література:

1. Сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.treasury.gov.ua](http://www.treasury.gov.ua).
2. Звітність фінансового управління Сторожинецької районної державної адміністрації Чернівецької області за 2016 р., 2017 р., 2018 р.
3. Конєва І. І. Формування та використання місцевих бюджетів України в умовах децентралізації. Економіка і суспільство. 2018. (№ 16). С. 751–757.

## Řízení lidských zdrojů

**Магистрант Карачурина О.В., ст. преподаватель Ахметова Л.М.**

*Восточно-Казахстанский государственный университет  
имени Сарсена Аманжолова, г. Усть-Каменогорск, Казахстан*

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ОБЛАСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Как известно человечество в своем развитии далеко продвинулось, в том числе и в области использования и управления человеческими ресурсами, здесь на помощь приходят различные разработки, достижения в области HR-менеджмента, которые необходимо научиться правильно применять на практике и добиваться определенных результатов.

Для эффективного управления, необходимо знать механизм функционирования изучаемого процесса, всю систему факторов, вызывающих его изменение, а также средства воздействия на эти факторы. Следовательно, можно говорить об определенном механизме функционирования системы управления персоналом и об использовании различных инструментов воздействия на работника, т.е. об определенной технологии работы с кадрами.

Льюис Дейвис дает более широкое понятие технологии: «Технология – это сочетание квалифицированных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и, соответственно, технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материале, информации или людях».

Управленческие воздействия на объект управления – персонал предприятия – могут быть направлены непосредственно на работника или на их совокупность как производственную ячейку, а также на факторы внутренней и внешней среды, в которой протекает процесс труда. В последнем случае можно говорить о косвенном воздействии на объект управления.

Различают несколько видов технологий:

- многозвенные, под которыми понимается серия взаимосвязанных задач, выполняемых последовательно;
- посреднические – оказание услуг одними группами людей другим в решении конкретных задач;

- индивидуальные – с конкретизацией приемов, навыков и услуг применительно к отдельному работнику.

Примером реализации многозвенных технологий в управлении персоналом является принятие управленческих решений на каждом этапе трудовой жизни работника на предприятии (наем, подготовка, адаптация, непосредственная трудовая деятельность и т.д.) с присущими им спецификой, соответствующими задачами и методами управленческого воздействия.

Посреднические технологии используются в ходе взаимодействия кадровой службы с руководителями структурных подразделений предприятия по вопросам реализации кадровой политики, подбора кадров, их оценки и т.д.

Индивидуальные технологии в значительной мере ориентированы на управление поведением людей в ходе трудовой деятельности и опираются на использование методов мотивации труда, социальной психологии и, прежде всего, методов регулирования межличностных отношений и т.д.

В управлении персоналом необходимо знать, какие цели могут быть достигнуты с помощью тех или иных средств воздействия, как и через что это воздействие осуществляется.

Арсенал применяемых здесь средств (методов, приемов работы с кадрами, выраженных в различных организационных формах) достаточно разнообразен:

- кадровое планирование;
- управление изменениями;
- оптимизация численности и структуры персонала, регулирование трудовых перемещений;
- выработка правил приема, расстановки и увольнения работников;
- структурирование работ, их новая компоновка, формирование нового содержания труда, должностных обязанностей;
- управление затратами на персонал как средством воздействия на развитие трудового потенциала работника;
- организация труда как средство создания обстановки, способствующей максимальной отдаче исполнителя в процессе работы;
- управление трудовой нагрузкой, оптимизация структуры рабочего времени;
- оценка и контроль деятельности;
- политика вознаграждения за труд, его высокие результаты;
- предоставление социальных услуг как средства мотивации, стабилизации коллектива;

- социально-психологические методы (методы устранения конфликтных ситуаций, обеспечения взаимодействия и т.д.);
- формирование корпоративной культуры и др.

Часть этих средств носит организационный характер (кадровое планирование, организация труда), другие связаны с воздействием на работника с целью изменения его мотивации, поведения, мобилизации его внутренних возможностей (система вознаграждения, оценки, обеспечения взаимодействия и др.).

Множество компаний оказываются абсолютно не готовы к серьезным кризисам. Один из ключевых моментов в выживании в условиях кризиса это сильное руководство. Если оно будет нерешительным, сотрудникам придется действовать самим. А при неправильном подходе негативные последствия могут проявляться годы спустя.

К сожалению, люди на руководящих должностях обычно стараются откладывать и манипулировать фактами, чтобы избежать обвинений, даже если их вины действительно нет. Необходимо, говорить правду и ничего не приукрашивать. Фактам свойственно в конечном счете всплывать на поверхность, а когда дело касается таких вещей, люди обычно все прекрасно помнят.

Но все вышперечисленное не может осуществиться без соответствующей связи руководителя со своими подчиненными. «Управление через общение с коллективом» - в своей новаторской книге «В поисках совершенства» Том Петерс и Роберт Уотерман изложили идею менеджмента через общение с коллективом (MBWA -management by walking around), как прерогативу самых лучших компаний и успешных руководителей. Тысячи директоров, бизнесменов и менеджеров вылезли из своих офисов, чтобы исповедовать философию MBWA. Многие добавили к этому менеджмент с открытыми картами (подразумевает, что вся финансовая информация по проектированию, планированию и производству открыта для всех сотрудников фирмы, а также для поставщиков и дистрибьюторов), в результате чего работа стала более открытой и интерактивной.

Связь с помощью электронной почты и мгновенного обмена сообщениями усадило менеджеров в их рабочие кресла. Но до сих пор есть много менеджеров и начальников, которые слоняются по коридорам и подбадривают самих себя, потому что они думают, что ходить среди людей дело благородное. Таким образом, MBWA может окупиться в больших, особенно предпринимательских, компаниях, но необходимо применять этот подход правильно и с правильными целями.

Сейчас многие владельцы компаний начинают общаться с коллективом, только когда наступает кризис, и они думают, что таким образом успокоят своих работников.

Но проблема в том, что это не работает, если безвылазно сидеть в офисе, пока не грянул гром. MBWA работает только тогда, когда практиковать это регулярно.

Внутри крупных корпораций, которые изучали Петерс и Уотерман, они обнаружили маленькие группы работников, воодушевленных общими целями и питающих успех всей остальной компании. А в центре этих групп были менеджеры, которые общались и взаимодействовали с ними, отвечали на их вопросы и сами что-то от них узнавали.

Настоящие лидеры умеют решать проблемы. Они не перекалывают ответственность на других и не уклоняются от нее, не ждут, что другие примут за них решения. Гуру менеджмента У. Эдвардс Деминг выразил эту мысль лучше всего: «Если вы ждете, пока люди сами придут к вам, у вас будут только маленькие проблемы. Вы должны пойти и сами найти их. Большие проблемы это те, которых люди не видят».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что готовность к критическим ситуациям чрезвычайно важна для любого бизнеса. Каждая организация должна быть готова к стрессовым ситуациям с помощью перепланировки, тренировок, обучения и сохранения необходимых средств и ресурсов. В том случае, если катастрофа все же разразится, руководитель будет готов быстро и решительно отреагировать, чтобы помочь своему персоналу и своему бизнесу двигаться вперед. Двигаться вперед это значит принять ситуацию, разработать стратегию выхода из нее, в соответствии с этим разработать методы, изучить различные факторы, способствующие и препятствующие, и самое главное правильно донести это до персонала.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Семенов Б.Д. Антикризисный менеджмент. – Минск: ФУАинформ, 2012.
2. Шепеленко Г.И. Антикризисное управление производством и персоналом. - Ростов-на-Дону: МарТ, 2012.
3. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012.
4. Бондарь Н.П. и др. Эффективное управление фирмой // Современная теория и практика. СПб.: БИЗНЕС-ПРЕССА, 2019
5. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. - М., 2008.



**Култанова Н.Б м.э.н.**  
**Ерняязова Ж.Н к.э.н.**  
**Шильманова А.М к.э.н**

*Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата,  
Казахстан*

## **СТРАТЕГИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ГОСТИНИЦАХ КАЗАХСТАНА**

Внешне может показаться, что конкурентоспособность гостиничных услуг полностью зависит от обустройства гостиницы и ее номеров. Но это далеко не так, поскольку в сфере услуг преобладает маркетинг взаимоотношений [1]. Поэтому, обустройство гостиниц на каждом конкретном отрезке времени может рассматриваться как единовременный инвестиционный вклад в создание основ конкурентоспособности гостиничного хозяйства, а основная часть конкурентоспособности гостиничных услуг формируется качеством работы трудового персонала гостиниц, эффективность которого однозначно создается такими факторами как стиль управления, умелая мотивация труда, путем создания комплекса стимуляторов и особенностями психологического климата, функционирующего внутри трудового коллектива. Вся система управления кадрами строится на приказах, определенном уровне зарплаты и премиях за качество обслуживания, выдаваемых достаточно редко. Почти не используется система доплат и штрафов как экономические методы стимулирования сотрудников к эффективному труду. Из социальных методов используются только те, что определены законом «О труде в Республике Казахстан», но не более.

Задача менеджеров рыночной формации – не столько контроль за подчиненными, сколько формирование команды единомышленников, так как в условиях хоть «дикого», хоть «цивилизованного» рынка одному выжить практически невозможно. Лишь помогая друг другу в совокупности, можно противостоять конкуренции, не говоря о других явлениях и процессах, возникающих в рыночной среде [2]. Конечно, никто не спорит, что качество материальной базы – тот фактор, который внушает потребителю надежность, что место, куда он обратился, стабильное и его потребности будут удовлетворены

[3]. Особенно возрастает значение данного ресурсного фактора в малых формах предпринимательства, а в Казахстане более 200 гостиниц содержат именно такие формы бизнеса. Практика показывает, что успех маленьких гостиниц напрямую зависит от умения руководителя стимулировать труд, создавать атмосферу взаимного доверия, умения видеть успехи работников и поощрять их, обсуждать с ними свои проблемы и искать выход из трудных положений совместно, доверяя своим сотрудникам.

Аргументом необходимости построения такой системы служат основные психологические мотивы, заложенные природой в человека, суть которых можно свести к желанию работников иметь гарантированную заработную плату при низкой интенсивности и низком качестве труда или значительно более высокую, чем средняя по отрасли или у предприятий-конкурентов, если требования к выполнению трудовых обязанностей очень высокие и основаны на большой интенсивности и качестве выполнения всех работ [4].

Поэтому в своих первых работах Э. Флэмхольц указал три основные задачи АЧР:

предоставить информацию, необходимую для принятия решений в области управления персоналом как для менеджеров по персоналу, так и для высшего руководства;

обеспечить менеджеров методами численного измерения стоимости человеческих ресурсов, необходимыми для принятия конкретных решений;

стимулировать руководителей к мыслям о людях не как о затратах, которые следует минимизировать, а скорее, как об активах, которые следует оптимизировать и от которых может прийти наибольший доход в компанию или страну. Следовательно, создание системы АЧР можно рассматривать как процесс выявления, измерения и предоставления информации о человеческих ресурсах лицам, принимающим решения в организации. Если рассматривать деятельность по управлению персоналом как набор некоторых функций, то возможности АЧР в рамках отдельных функций можно представить следующим образом:

Работа с персоналом. При отборе персонала путем создания системы АЧР надо улучшить процесс планирования потребности в персонале, планировать бюджет приобретения человеческих ресурсов и, предоставив систему оценки

экономической ценности кандидатов, позволить менеджеру, проводящему отбор, выбрать того из них, кто способен принести компании большую пользу. Для этого надо заранее определить те качества, которыми должен обладать работник и включить их в индивидуальный трудовой контракт.

АЧР дает возможность обеспечить раннюю диагностику проблем, связанных с текучестью, измеряя определенные индикаторы состояния персонала в организации так, чтобы менеджеры имели возможность понять тенденцию и принять решения прежде, чем люди начнут покидать организацию.

Под понятием стоимости человеческих ресурсов будем понимать не только цену их приобретения (заработную плату, хотя существуют и такие трактовки), но более – их ценность для организации или способность приносить будущую выгоду с учетом существующих издержек. При анализе человеческих ресурсов обычно используются понятия первоначальных и восстановительных издержек, исходя из следующих положений:

1. Первоначальные издержки на персонал включают затраты на поиск, приобретение, предварительное обучение и адаптацию работников. Это понятие аналогично понятию первоначальных издержек физического капитала на приобретение основных средств в виде недвижимости, оборудования и т.п. Важно отметить, что их состав зависит от конкретных условий деятельности организации, ее целей, для которых они приобретаются, и, наконец, доступности конкретных видов ресурсов.

2. Восстановительные издержки (издержки замещения) – это затраты настоящего времени, необходимые для замены работающего сейчас работника на другого, способного выполнять те же функции. Они включают в издержки приобретения нового специалиста, его обучения (ориентации) и издержки, связанные с уходом работающего. Издержки ухода могут включать прямые выплаты увольняемому работнику и косвенные затраты, связанные с простоем рабочего места во время поиска замены, снижением производительности труда работника с момента принятия решения им об увольнении и усилением труда его коллег.

3. Учитывая, что категория «менеджмент» в международной практике определяется, как экономический институт, оказывающий влияние на предпринимательскую деятельность путем формирования принципов, функций, стилей и методов управления, определения его целей и задач, разработку

конкретных мероприятий по их достижению, на основе улучшения методов управления кадрами можно воспринимать как стратегический менеджмент.

5. В сфере гостиничных услуг умелое управление кадрами является одним из главных источников достижения финансового успеха, поскольку через систему коммуникаций трудовые ресурсы формируют приверженных потребителей, способных приносить гостиницам искомый доход. Поэтому умелое мотивирование работников гостиничного хозяйства должно рассматриваться в Казахстане как стратегический ресурс, развитие которого направлено не только на повышение конкурентоспособности национального продукта, но и развитие экономики страны в целом. Достижение полной занятости должно стать приоритетной задачей правительства, а ее решение напрямую зависит от гибкой и оперативно функционирующей системы органов занятости на разных уровнях, призванной обеспечить реализацию комплексного подхода в данной сфере. В их функции должны входить вопросы планирования, координации, организации занятости, профессиональной подготовки и переподготовки [5].

#### Список литературы:

1. Есимжанова С.Р. Маркетинг в Казахстане: теория, методология, практика. – Алматы: «Аян-Эдет», 2001. – 288 с.
2. Бенке И.Ю. Маркетинг товаров и услуг. – Алматы: Классика, 2002 – 62 с.
3. Алексеева М.М.. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 94-95.
4. Завгородняя А.А., Ямпольская Д.О. Маркетинговое планирование. – СПб: Питер, 2001. – С. 94.
5. Развитие системы цивилизованных социально-трудовых отношений. Журнал "Международный журнал экспериментального образования" №3 (часть 3), 2015 год, 390-392 стр. Журнал с ненулевым импакт-фактором. Издание входит в базу данныхРАЕ, ISSN 1996-3947, РИНЦ -0,532

**Skotar V.V.**

*student of NPU named after M.P. Drahomanov (Kiev)*

*Scientific adviser: S. P. Dmytrenko*

## **CONTENTS OF THE TERMINOSYSTEM "TEAM MOTIVATION"**

**Formulation of the problem.** Any company depends on its employees and their knowledge, skills and professional level. Motivation and staff development is an integral part of the policy of any developed company.

**The purpose of the article.** Find out the characteristics of management in the context of the organization of the system of motivation in team management.

**Scientific novelty.** The definition of the concept of "team motivation" is improved, the system of classification features and characteristics of motivation as an element of management is described.

**Presenting main material.** We propose to define the terminology system "staff motivation" on the following content vectors:

1. it is a purposeful influence on the team in accordance with its needs, values, motives, goals;

2. it is the intensification of labor activity of the team;

3. is the growing importance of moral and creative incentives to work, improving the conditions and content of work, providing all types of work elements of creativity and attractiveness. It is based on the categories of initiative, entrepreneurship, a sense of economic attitude to working conditions and its results;

4. it is the result of a satisfied need as the basis of factors influencing labor activity. The growth of labor activity involves the creation of conditions that stimulate it in a certain direction;

5. it is the resolution of internal contradictions between collectives and personal interests, which act not only as opposites, but also as forms of manifestation of industrial relations.

In the context of the terminology, it is necessary to analyze groups of motivators.

Motivators "*Compliance of remuneration with the results of work, fairness of remuneration*" show that of great importance is not so much the amount of remuneration, as the employee's perception of its fairness or injustice in relation to the results of work.

Motivators "*Matching goals, understanding goals*" mean that a person is most effective only in situations where he understands and shares goals of a higher level.

Motivators "*Excitement, competition, the desire to be better*" report that a person for effective work must constantly be able to compare their results with the results of other people or their own.

Motivators "*Relationships, team, good team, microclimate*" mean that a very important factor for a person is the focus, to a large extent, on relationships with people. Such a person must fit well into the team and corporate culture.

Motivator "*Clear goal*" means the need for clear wording or negative experience in the proposed field of activity, which must be clarified in subsequent conversations with the person.

Motivator "*Interest*" means focusing on interesting work. But in this case it is necessary to understand what we are talking about. This employee needs to constantly show something new and interesting in his work.

Motivators "*Authority, responsibility, independence*" show the employee's interest in a high level of independence. Such a person needs to be given considerable freedom in decision-making, to show real achievements and authority in the range of tasks for which the person is responsible.

But the motivators of "*A good leader, the personality of the leader*" are focused largely on the personality of the leader, this is what will affect the motivation of the employee.

Finally, the highest level of motivation shows the motivator "*Self-realization*". But we must remember that a person can effectively perform creative work, and for routine work, this option of motivation is unacceptable. For effective management of such an employee, it is necessary to determine what level of needs he has already met, and only then begin to work with him in line with the formation of his higher-level needs.

**Conclusions.** Thus, the meaning of the term system "team motivation" is reduced to the following interpretations: a set of processes that motivate, guide and

support behavior; a set of reasons of a psychological nature that explain human behavior, its onset, focus and activity; the process of motivating yourself and others to work to achieve personal goals or goals of the organization; "System of factors" that determine behavior (this includes, in particular, needs, motives, goals, intentions, aspirations); motivation, which causes the activity of the organism and determines its direction, as well as the process of mental regulation of specific activities; aggregate system of processes responsible for motivation and activity; a set of factors that support and guide, ie define behavior as a set of motives; motivation with positive emotional experience; the process due to the needs and goals of the individual, the level of claims and ideals, conditions of activity (both objective, external and subjective, internal - knowledge, skills, abilities, character) and worldview, beliefs and orientation of the individual, etc.); the driving force, motivation and purpose of human behavior, that the motives, aspirations, desires, interests, goals, attitudes, value orientations of the subject are derived from its needs, generated by them.

#### REFERENCES

1. Soltani M. K. The relationship between quality of work life and employee productivity general administration of sport and youth Sistan and Baluchestan Province. *The Social Sciences*. № 11(10). 2016. P. 2642-2647.
2. Staren E. D. Optimizing staff motivation. *Physician executive*. № 35(4). 2009. P. 74-77.
3. Varma C., Bajaj J. Importance of employee motivation & job satisfaction for organizational performance. *International Journal of Social Science & Interdisciplinary Research*. № 6 (2). 2017. P. 10-20.

## Marketing a management

**Antonina Anisova**

*Chernivtsi National University named after Yuriy Fed'kovich, Ukraine*

### **CURRENT BRANDING TRENDS IN THE GLOBAL SPORTSWEAR MARKET**

Among the characteristic features of modern times is the increasing popularity of leading a healthy lifestyle around the world, which contributes to the increased demand for services of sports sections and clubs, sales of sports accessories, sportswear and more. As one of the largest, the world market for sportswear and sports goods is developing rapidly and successfully. This requires an effective marketing policy to maintain a competitive position in it. The practice of international branding of companies and goods is of particular importance.

The object of this study is the global sportswear market.

The subject of the study is the current branding trends in the global sportswear market.

Research methods. Comparative analysis, analysis and synthesis, were used during the research.

The information base of the research is domestic and foreign professional literature sources, official sites of leading companies in the world market of sportswear (Adidas, Nike, Reebok), Internet resource.

At this stage of economic development, the market for sportswear and sports goods is developing rapidly and successfully. The sports goods market in the world is considered one of the largest, its volume in recent years has approached \$ 100 billion a year (by other estimates - \$ 67 billion a year). According to some reports, the annual total sales of the global sports equipment market is about \$ 40 billion, which is more than the capacity of both the sports footwear market (\$ 20 billion) and the sportswear market (\$ 38 billion). Experts estimate that in the sports industry the major share (70-80%) of monetary relations is in the market of sports goods.

The global sportswear market size was estimated at USD 239.78 billion in 2018 and is expected to register a CAGR of 10.4% [3]. The size of the world market is



increasing every year, as evidenced by the size of the global sportswear market, which in 2017 amounted to \$ 350 billion. According to various expert estimates, the capacity of the global sports goods market is between \$ 200 and \$ 350 billion. Analysts estimate annual sales of the global sportswear market at \$ 40 billion, and the sports shoes market at \$ 20 billion.

With each passing year, the size of the global sportswear market is growing, and every year more and more brands and brands in this segment. The best sports brands that have made the world known have gone their way from small-scale production to international corporation. Their products are present in the wardrobe of 99% of the inhabitants of our planet. Thus, when choosing sportswear or footwear, the consumer refers not only to the quality of the brand, but also to the ratings of reliable sources [1].

In the world market of sportswear the first positions were taken by the following brands: Nike, Adidas, Puma. Nike is the world leader in sportswear, footwear and accessories and is recognized as the most expensive sportswear brand in 2019 by Forbes (valued at \$ 36.8 billion) [2]. The brand is also ranked 14th in the list of the most valuable brands in the world. Nike's assets in 2019 were: \$ 23.7 billion; total brand revenue: \$ 39.1 billion; net income: \$ 4 billion; total capital: \$ 9 billion. The next brand of sportswear is Adidas, which is the largest sportswear company in Europe and the second largest on the planet. Adidas ranks third (after Nike and ESPN) in the most expensive sports brands ranked by Forbes with a value of \$ 11.2 billion [2]. Adidas financial performance in 2018: total assets - EUR 15.612 billion, total revenue - EUR 21.915 billion, net profit - EUR 1.702 billion, total capital - EUR 6.36 billion. In 2019, the Puma brand first hit the list of the most valuable sports brands compiled by Forbes [2]. Puma financial indicators: assets: EUR 3.20 billion, revenue EUR 4-5 billion, net profit (in 2018): EUR 187 million, capital: EUR 1.72 billion.

The global sports and fitness apparel market is expected to reach \$ 231.7 billion by 2024. Growth in the market is driven by a growing population living a healthier lifestyle and increasing participation in sports activities. Expanding the functionality of sportswear and great features is expected to boost the global market. The increase in women's participation in sports is expected to lead to an increase in demand for women's sportswear in the near future. It is projected to raise the level of disposable income, especially in developing economies, and to increase the level of health awareness, which will positively affect the overall sportswear market.

Thus, highlighting the main trends in the development of the global sports market at the end of the second millennium, it can be argued that increasing competition between major manufacturers, the harmony of fashion and style of sports goods plays an increasingly important role for buyers, while the presence of functional qualities is considered for granted. This encourages increased competition from manufacturers of fashionable sports and semi-sportswear and footwear. Analysts estimate the annual sales of the global sportswear market at \$ 40 billion, the sports shoes market at \$ 20 billion.

Literature:

1. Дэвид А. Аакер Создание сильных брендов/Building Strong Brands/ - Издательство: Издательский дом Гребенникова, 2017 г.
2. 40 самых дорогих брендов в спорте — 2019. Рейтинг Forbes . [Electronic resource]. - Access mode : <https://www.forbes.ru/biznes/385583-40-samyh-dorogih-brendov-v-sporte-2019-reyting-forbes>
3. Sportswear Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product (Shoes, Clothes), By End User (Men, Women, Kids), By Distribution Channel (Online, Retail), By Region, And Segment Forecasts, 2019 – 2025. [Electronic resource]. - Access mode : <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/sportswear-market>

Магістр Зінін Р.Р., д.е.н., професор Тараненко І.В.

Університет імені Альфреда Нобеля

## СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ КОМПАНІЇ НА РИНКУ МОТОРНИХ МАСТИЛ

Основним виробником мастильних матеріалів в Україні є компанія ТОВ «Українсько-Британське спільне підприємство AZMOL Брітіш Петрокемікалс», частка якої на ринку мастильних матеріалів складає 9,5%. Основним конкурентом є компанія – «Агрінол», якій в 2016 р. вдалося збільшити свою частку на ринку з 7,7% до 10,1%.

Для оцінки ефективності та можливостей стратегічних господарських підрозділів ТОВ АЗМОЛ використовуємо матрицю Бостонської консультативної групи (БКГ). Як відомо, ця матриця базується на двох показниках: відносна ринкова частка СГП і темп зростання його ринку [1, с. 97]. Темпи росту ринку мастильних матеріалів визначено за даними Державної служби статистики України та занесено до табл. 1.

Таблиця 1. Темпи росту ринку для досліджуваних видів продукції

№ п/п	Товарна група (СГП)	Обсяги продажу на ринку України, млрд. грн.		Темп росту ринку, %
		2017 р.	2018 р.	
1	Масла для легкового транспорту	150,1	84,2	-48,7
2	Моторні масла для бензинових і дизельних двигунів	120,2	57,5	-49,7
3	Масла для комерційного транспорту	124,0	137,5	10,5
4	Трансмісійні масла	88,8	74,7	-15,8
5	Гідравлічні масла	158,3	169,1	11,9
6	Індустріальні масла	175,6	207,5	19,9
7	Масла, призначені для застосування в різному промисловому устаткуванні	187,4	221,1	18,4
8	Масла для сільськогосподарської техніки	205,5	228,1	6,8

Складено за [2]

Аналіз темпів росту ринків збуту встановив, що максимальне зростання ринків збуту становить 19,9%, а максимальне зменшення - 49,7%, тому діапазон зміни розміру ринків перебуває в межах від -49,7% до 19,9%.

Для побудови матриці БКГ взято критерій темпів зростання ринку: менше 10% - низькі, 10% і більше - високі.

Відносна частка ринку для кожного виду продукції показана в табл. 2.  
Таблиця 2. Відносна частка ринку для досліджуваних видів продукції\*

№ п/п	Товарна група (СГП)	Частка ринку, %
1	Масла для легкового транспорту	0,5
2	Моторні масла для бензинових і дизельних двигунів	0,4
3	Масла для комерційного транспорту	0,7
4	Трансмісійні масла	0,4
5	Гідравлічні масла	0,2
6	Індустріальні масла	0,4
7	Масла, призначені для застосування в різному промисловому устаткуванні	0,2
8	Масла для сільськогосподарської техніки	1,65

\*Відносно основного конкурента – компанії «Агріол»

Висока відносна частка ринку – та, що вища за 1, низька відносна частка ринку – нижча за 1.

Кожний стратегічний господарський підрозділ ТОВ АЗМОЛ розміщуємо у матриці відповідно до значення його відносної ринкової частки та темпу росту ринку. Згідно даних показників будуємо матрицю БКГ для ТОВ АЗМОЛ, рис. 1.

<p>Зірки Масла для сільськогосподарської техніки</p>	<p>Важкі діти Масла для комерційного транспорту Гідравлічні масла Індустріальні масла Масла, призначені для застосування в різному промисловому устаткуванні</p>
<p>Дійні корови -</p>	<p>Собаки Масла для легкового транспорту Моторні масла для бензинових і дизельних двигунів Трансмісійні масла</p>

Рис. 1. Матриця БКГ для ТОВ АЗМОЛ

Відповідно до положення у матриці, виділяємо чотири основні види стратегічних господарських підрозділів: «зірки», «дійні корови», «важкі діти» та «собаки».

ТОВ АЗМОЛ має 8 різних стратегічних господарських підрозділів, які займають відповідні позиції в побудованій матриці:

Масла для легкового транспорту - «собаки»;

Моторні масла для бензинових і дизельних двигунів - «собаки»;

Масла для комерційного транспорту - «важкі діти»;

Трансмісійні масла - «собаки»;

Гідравлічні масла - «важкі діти»;

Індустріальні масла - «важкі діти»;

Масла, призначені для застосування в різному промисловому устаткуванні - «важкі діти»;

Масла для сільськогосподарської техніки - «зірки».

Отже, в портфелі ТОВ АЗМОЛ знаходяться три «собаки», чотири «важких дітей» та одна «зірка». Такий портфель не можна назвати оптимальним, тому що в ньому присутні багато «собак» і «важких дітей» та відсутні «дійні корови», які б дозволили інвестувати в розвиток «важких дітей», а також підтримувати «собак».

На базі матриці БКГ необхідно розробити відповідні стратегічні моделі розвитку і інвестування в СГП компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Маркетинг промислового підприємства: навч. посіб. / І.В. Бойчук, А.Я. Дмитрів – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 620 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Сак Т.В. Комплексний підхід до обґрунтування стратегії маркетингу підприємства / Т.В. Сак, І.М. Стасюк // Ефективна економіка. – 2015. – №. 6.– С. 34-57.

## Účetnictví a audit

**к.э.н. Кажмухаметова А.А.,  
студенты Мурзабаева Г.К., Сутеева А.А., Шуханова З.С.**  
*Казахский университет экономики, финансов и международной  
торговли, Республика Казахстан, г. Нур-Султан*

### **УЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

Предприятия общественного питания за оказываемые им услуги по производству, реализации и организации потребления взимает плату, которую можно назвать ценой услуг. Этой ценой становится коммерческая надбавка к цене закупаемого сырья и товаров, а также наценка продуктов питания. Соответственно, валовой доход субъекта общественного питания может быть представлен как сумма надбавок и наценок за проданную продукцию. Валовой доход, как экономическая категория, является частью продажной цены продуктов питания, определенных для покрытия издержек производства и обращения предприятий общественного питания и получение прибыли.

Согласно МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате получения активов (денег, других активов) и / или оплаты обязательств, что приводит к увеличению капитала этого субъекта, за исключением взносов участников (собственников имущества) [1].

Доходы приводит к увеличению прибыли и капитала владельца только за счет прибыли, доступной владельцу и передаваемой экономическому субъекту для расширения деятельности и решения социальных проблем.

Услуги общественного питания можно подразделить, распределив их по типам классификации доходов от обычных видов деятельности (таблица 1).

Основным доходом торговой организации являются доходы от продаж, которые представляют собой сумму торговых наценок и торговых скидок на

проданные товары. Соответственно, по источникам образования различают доход от торговых надбавок и доход от торговых скидок.

Таблица 1 - Классификация доходов предприятий общественного питания по типам выполняемых услуг

Наименование услуги	Виды (типы) выполняемых услуг
1. Услуги питания	- услуги питания кафе; - услуги питания столовой; - услуги питания бара; - услуги питания предприятий других типов;
2. Услуги по производству кулинарной продукции и кондитерских изделий	- по заказам клиентов и потребителей; - приготовление блюд из сырья заказчика; - приготовление блюд и кулинарных изделий на дому
3. Услуги по организации потребления и обслуживания	- услуги официанта, посудомойщицы на дому; - организация и обслуживание торжеств и ритуальных мероприятий; - организация питания и обслуживание участников конференций, - семинаров и прочее; - доставка кулинарной продукции, кондитерских изделий и обслуживание потребителей.
4. Услуги по реализации кулинарной продукции	- отпуск обедов на дом; - продажа через магазин и отделы кулинарии; - реализация кулинарной продукции вне предприятия;
5. Услуги по организации досуга	- организация музыкального обслуживания; - предоставление настольных игр, игровых автоматов, бильярда и т.п.; - организация проведения концертов и видео программ
Примечание – составлено по источнику [2]	

Доходы субъектов общественного питания включают в себя: доходы по видам деятельности; прочие доходы (доходы от основной деятельности, доходы от неосновной деятельности).

В свою очередь доходы от основной деятельности подразделяются:



- на доходы от операций с имуществом (после вычета из них остаточной стоимости основных средств и налога на добавленную стоимость);

- доходы от финансовых операций;

- прочие операционные доходы.

Доходы торговых предприятий представляют собой сумму денег, полученную организацией из различных источников.

В частности основные доходы складываются из:

- доходов от торговой деятельности, связанных с производством, реализацией и организацией потребления продуктов питания;

- доходов от услуг выездного обслуживания по предоставлению питания (кейтеринг);

- доходов от торгово-закупочной деятельности.

Доходы от продаж, которые являются частью стоимости товара, предназначенная для покрытия расходов на продажу товаров, уплату налогов и неналоговых платежей и получение прибыли. Выручка от продаж занимает значительную часть выручки коммерческой организации (около 80%). Другими словами, доходы от продаж являются частью общего совокупного продукта, передаваемого в торговлю для возмещения нужных разумных затрат и получения прибыли [3].

Операционный доход - выручка от определенных операций, не связанных с видами деятельности субъекта, за исключением денежных средств и других активов, которые не считаются выручкой этого предприятия.

В их состав входят:

- доходы, связанные с продажей и прочим выбытием (ликвидация, списание и т. д.) основных средств, принадлежащих торговой организации, нематериальных активов, запасов, валютных ценностей, ценных бумаг и других активов;

- доходы, связанные с предоставлением во временное пользование (владение и временное пользование) имущества субъекта согласно нормативным актам (когда это не является предметом деятельности субъекта);

- выручка от участия организации в совместной деятельности по простому партнерскому договору;

- доходы по операциям с тарным материалом;

- прочие доходы, признаваемые операционными.

Из вышеизложенного видно, что операционный доход в силу своего характера и условий получения не является основной деятельностью организации, а их поступление, обычно, носит непостоянный характер.

Доход от неосновной деятельности следует понимать как доход, который не связан с доходом, включенным в выручку от сбыта продукции (работ, услуг) и другого имущества и входящие в состав операционных доходов. Это нерегулярные, непредвиденные, непроизводительные доходы, а также доходы, которым соответствующие расходы не подходят или отсутствуют. Они включают:

- доходы, связанные с безвозмездной передачей основных средств, нематериальных активов, запасов, валютных ценностей, ценных бумаг и других активов;

- штрафы, пени, штрафы за нарушение условий полученных договоров, присужденных судом или рассматриваемых организацией-должником, подлежащих получению, начисленных во время их признания или получения;

- стоимость активов, принятых бесплатно: основные средства и другие амортизируемые активы, в том числе полученные в виде целевого финансирования - по мере начисления износа;

- имущество, принятое к бухгалтерскому учету, которое является излишком по результатам инвентаризации; доходы в возмещение убытков, причиненных организации [4]

Подразделом 6000 «Доход от реализации продукции, оказания услуг, выполненных работ» характеризуется ведение учета доходов от сбыта продукции, оказании услуги, выполняемых работ», включающие следующие счета: 6010 «Доходы от реализации продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ», 6020 «Возвраты проданных продукции»; 6030 «Скидки с цены и продаж».

Аналитический учет по счетам раздела 6000 «Доходы от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг» отражается в учетных регистрах о полученной прибыли за месяц и с первого месяца год с нарастающей. По итогам отчетного периода сумма зарегистрированного дохода на этих счетах списывается до итогового дохода, а затем закрывается.

Аналитический учет по счету 6010 проводится по разным видам от полученной прибыли за месяц с начала периода и с возрастающими итогами.

Доход от реализации обеденной и другой продукции собственного производства, выработанной на кухне и в других производственных цехах, регламентируется МСФО (IAS) 2 «Запасы» и определяется выручкой, полученной в кассу (реализация товаров за наличный расчет) и поступившие на текущие банковские счета (реализация товаров в порядке безналичных расчетов)

Таким образом, бухгалтерские записи о продаже товаров, работ, услуг, прав используются для обобщения информации о действиях по продаже и формирования суммы прибыли продажи. Записи фиксируются по отдельным фактам утраты компанией прав собственности на имущество, передачи прав, выполнения работ, оказания услуг на основании исходных данных бухгалтерских записей.

#### **Список использованной литературы:**

- 1 Тулешова Г.К., Акимова Б.Ж., Сапарбаева С.С. Продвинутый финансовый учет: Учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2016. - 232с.
- 2 Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании: Учебное пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
- 3 [Кондраков Н.П.](#) Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник / Кондраков Н.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.
- 4 Семенихин В.В. Бухгалтерский учет в общественном питании / В.В. Семенихин. - М.: МФПУ Синергия, 2012. - 608 с.

## HISTORIE

### Obecná historie

**Гулак І.В.**

*аспірантка кафедри історія України  
Ніжинського державного університету  
імені Миколи Гоголя*

### ПОДАТКОВІ ПЕРЕТВОРЕННЯ

#### МИКОЛИ ХРИСТИЯНОВИЧА БУНГЕ

Наше сьогодні не можливо уявити без фінансової системи, складовою якої виступає податкова система та податки зокрема. Вагомою постаттю в історії Російської імперії у фінансовій галузі був Микола Християнович Бунге, який заклав значний фундамент для майбутньої «золотої» реформи С. Ю. Вітте.

У травні 1881 р. посаду міністра фінансів отримав Микола Християнович (1823–1895) – російсько-український вчений-економіст, академік, державний діяч.

Уся робота Миколи Християновича була спрямована на здійснення таких заходів: приведення до рівноваги прибутків і видатків, покращення податкової системи шляхом більш менш чіткого розподілу податків, покращення грошової системи, підтримання всіх галузей промисловості шляхом створення нових банків, акціонерних товариств, кредитних установ та кооперативів [4; с. 192-193].

У всякому випадку, відміною подушного податку і зниженням викупних платежів поміщицьких селян ми зобов'язані виключно М. Х. Бунге, який здійснив надзвичайно сміливий крок, відмовившись від доходів до 70 мільйонів рублів в той час, коли бюджет був дефіцитним [3; с. 50-53].

Таке значне зменшення доходів змусило М. Х. Бунге звернутися до інших джерел наповнення бюджету, і в першу чергу, до збільшення податків. Так, при М. Х. Бунге були збільшені податки, крім податку на спирт (спершу до 8 копійок згідно закону від 19 травня 1881 р., відтак до 9 копійок за градус, згідно закону 18 травня 1885 р.), на цукор (12 травня 1881 р.), на тютюн (18 травня 1882 р.);

підвищений гербовий збір (19 січня 1882 р.), підвищені митні ставки на багато предметів завезення, і закриття транзит через Закавказзя; уведено податок на золотопромисловість, встановлені додаткові й розкладочні збори з торгово-промислових підприємств (закони 5 липня 1884 р. і 5 січня 1885 р.), підвищуючи податок з нерухомого майна у містах (13 травня 1883 р.), і збільшений податок поземельний, уведено збір з доходів від грошових капіталів і податок на перехід майна безкоштовними способами (податок на дарування і спадковість), підвищені податки на закордонні паспорти, врегульовано продаж горілчаних виробів. Разом з цими податковими реформами М. Х. Бунге турбувався про запровадження інституту податкових інспекторів, який повинен був забезпечити більш правильне надходження податків [1; с. 153-165].

Отож, найбільш вагомими реформи були саме у сфері податкової системи. Для досягнення цієї цілі були знижені викупні платежі на 12 млн. крб. (з 1882 р.) і поступово відмінений, за наказом 14 травня 1883 р. подушний податок. Завдяки цим заходам з селян було знято податків на 53 млн. крб. У 1882 р. був встановлений податок на майно. Було проведено реформування митного податку. У 1883 р. була зроблена спроба введення в товарообіг монет. З ім'ям Бунге пов'язують і початок докорінного перевороту в залізничній політиці. З 1882 р. утворюється казенне управління на Катеринославській, Лівенській і Баскунчакській залізничних дорогах [2; с. 194].

У 1883 р. М. Х. Бунге запропонував ввести додатковий 3 % податок з чистого прибутку торгових і промислових підприємств, починаючи з доходів 20 тис. крб. - для 1 гільдії, а для 2 гільдії – в залежності від місцевості. Проект Бунге вводив для великих підприємств елементи подоходного оподаткування.

Цей законопроект викликав сильну опозицію зі сторони організацій великих підприємців. Із 24 біржових комітетів, 22 рішуче виступили проти.

Таким чином, введення 15 січня 1885 р. в дію законопроекта М. Х. Бунге означало дійсне визнання суспільством існування питання про необхідність поступового впровадження подоходного оподаткування в структуру економічного життя Росії, з ціллю встановлення більш справедливого «співвідношення норми платежів до норми платоспроможності».

### Література:

1. Волощук Р.Є . Історичні аспекти адміністрування податків // Теорія та історія фінансів. - 2010. - № 4(53). – с. 156-166.
2. Ковальченко И. Д. Экономическая история России. – М., 1978. – 293 с.
3. Муравьева Л. А. Реформы министра финансов М. Х. Бунге // Финансы и кредит, - 2014. - № 17 (593). – с. 50-60.
4. Россия: Энциклопедический словарь. – Л.: Лениздат, 1991. – 922 с.  
Сытина, 1917. – 172 с.

**Т.ғ.к., профессор Селкебаева А.Т.**

*Алматы университеті, Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы*

## **ПРОФСОЮЗЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАНА В 20-30-Х ГГ.ХХ В.**

С установлением диктатуры пролетариата профдвижение страны оказалось в новой ситуации, усилилась тенденция интегрировать профсоюзы в политическую систему государства. Возрождающееся профессиональное движение сталкивалось с огромными трудностями, шел поиск форм и методов работы. В Казахстане, как и по всей стране, образование новых профсоюзов, переоформление по производственному принципу и установление рабочего контроля происходило параллельно. Профработа пошла по трем основным направлениям: организационному, культурно-массовому и охране труда. Позднее приступили к тарифной работе, еще позже - к созданию товарищеских судов. В ноябре - декабре 1920 г. после Всероссийской конференции создаются экономические отделы. С декабря 1920 г. развернули работу товарищеские дисциплинарные суды [1].

Первое совещание профсоюзов Казахстана, проходившее в январе 1921 г., исходя из установок правящей партии о профсоюзах, наметило конкретные меры улучшения профсоюзной работы, определило состав Киргизского (Казахского) Бюро ВЦСПС. Членами Кирбюро ВЦСПС были избраны Заромский, Журевский, Глуховский и Маркович [2]. Бюро начало свою деятельность с объединения профсоюзов в областном и республиканском масштабах, налаживания профсоюзной работы в крае и мобилизации членов союзов на выполнение задач хозяйственного строительства.

18 октября 1921 г. в Оренбурге состоялась 1-ая Краевая конференция профсоюзов. В это время профсоюзные организации охватывали 30% индустриальных рабочих, которые составили основное ядро профсоюзов в крае. Отдельные организации имели довольно большое число членов. Например, в Семипалатинской губернии профсоюзы насчитывали 41 тыс. чел., в Акмолинской - 26 тыс. Конференция рекомендовала всем профорганизациям усилить вовлечение в свои ряды рабочих фабрик, заводов, шахт, промыслов, в

особенности казахских рабочих. Конференция обязывала новый состав Кир (Каз) бюро ВЦСПС и все профорганизации сосредоточить внимание на поднятии промышленности и сельского хозяйства, вести гибкую тарифную политику, способствовать внедрению хозрасчета, поднятию производительности труда, улучшению материально-бытового положения трудящихся и политико-воспитательной работы среди них [3].

Вместе с тем нельзя говорить о том, что профсоюзная работа проводилась повсеместно. Например, на заседании Кирбюро от 14 сентября 1922 г. отмечалось, что «профессиональное движение Акмолинской губернии молодо, оно слабо по сравнению с другими губерниями, связь с местами слабая. Слабо работает и охрана труда. В уездах имеется только один инспектор. На большее число нет средств» [4].

Профсоюзы Казахстана проявили инициативу в решении ряда важнейших хозяйственно-политических вопросов. Кир (Каз) бюро ВЦСПС и его губернские советы участвовали в обследовании большинства предприятий Казахстана, в отборе фабрик, заводов, шахт, рудников и промыслов, пригодных к пуску или подлежащих закрытию, а также в разграничении промышленности на республиканскую (краевую) и местную.

Профсоюзы пытались вовлечь в свои ряды женщин-казашек. Число женщин - членов профсоюза на 1 января 1923 г. было 10885 (10,7% по отношению ко всему числу членов союза), на 1 января 1924 г.-13234 (11,8 %).

Следует отметить, что число казахов-членов союзов, было в этот период крайне незначительно. На 1 января 1923 г. их насчитывалось 3181 чел., т.е. 5,8% всех членов. В результате различных мероприятий (проведение собраний, направление рабочих-казахов на обучение в центральную Россию и др.), их численность в профсоюзах к 1 января 1925 г. возросла до 13 980 (17%). В 1925 г. казахский актив в профессиональном движении составил 7.2% [5]. В связи с этим одним из важнейших мероприятий явилась «коренизация». Профсоюзным организациям в этом мероприятии отводилась особая роль. Они организовывали сеть курсов, школ по подготовке лиц коренной национальности для занятия определенных должностей. Особое внимание уделялось обучению русских работников казахскому языку через сеть учебных курсов.

31 мая 1925 г. в Кызыл Орде состоялся I съезд профсоюзов Казахстана. Всего в его работе участвовали 150 делегатов, представлявших 82



тысячи членов профсоюзов. Съезд обсудил отчет Кир (Каз) бюро ВЦСПС, доклады о деятельности Наркомтруда, об экономическом положении КАССР, о тарифно-экономической работе, об организационных задачах профсоюзов и др. Было принято решение и впредь оказывать помощь сельскому хозяйству, всячески способствуя развитию всех форм сельскохозяйственной кооперации. Союз сельскохозяйственных и лесных рабочих (Рабземлес) занимает особое, можно сказать исключительное, положение в системе профсоюзов республики 20-30-х гг.

Одной из форм приобщения сельских тружеников к кооперации, развития их самостоятельности, повышения их жизненного уровня явились крестьянские комитеты и общества взаимопомощи (ККОВ). В Казахстане ККОВ появились осенью 1921 г. Уже к концу года действовали до тысячи таких комитетов, в начале 1922 г. комитеты взаимопомощи крестьян работали под руководством Наркомсобеса. По мере восстановления сельского хозяйства их деятельность расширялась, они охватывали все большее число хозяйств. Большую роль в этом сыграл I Всекиргизский съезд ККОВ, состоявшийся в июне 1923 г. На съезде был создан ЦК ККОВ, в который вошли А.В. Джангильдин - нарком собеса, С.Д. Сергеев - председатель ЦК ККОВ и др. В «Положении о ККО» указывалось, что в сферу его деятельности входило: образование и укрепление начал самостоятельности и здоровой инициативы среди крестьянства, оказание всех видов помощи, содействие распространению кооперации, защита хозяйственных и правовых интересов своих членов. [6].

В 1925 г. произошла реорганизация ККОВ и значительная часть их отошла в союз Кошчи как казахские ККОВ. Начиная с 1925 г. ККОВ стали называться не комитетами, а обществами. Считалось, что комитеты - органы чисто государственные, а крестьянская взаимопомощь - организация чисто общественная.

Определенный вклад в оживление культурной жизни аулов и сел внесли профсоюзные организации Рабземлеса, союза Кошчи, крестьянских комитетов общественной взаимопомощи. Вместе с тем Рабземлес направлял своих представителей на учебу. Так, в 1925-1926 уч.г. от союза было послано в различные вузы страны, на рабфаки и другие учебные заведения 225 членов союза, в т.ч. 112 казахов. Союз проводил культурно-просветительную работу в Уголках батрачества. К 1927 г. в Казахстане их насчитывалось 228.

Действенными формами просвещения в то время являлись красные караваны и красные юрты. Первые красные юрты появились в 1925 г. В основном они функционировали в летнее время, передвигаясь вместе с кочевниками. В юрте была библиотека, газеты. В 1925 г. только в Сырдарьинской губернии было 27 красных чайхан, 4 дома дехканина, 2 агитпункта, 21 красных уголков, 7 красных юрт [7].

Таким образом, можно утверждать, что профессиональные союзы Казахстана в 1920-1930-е годы становились реальной силой в экономической и общественно-политической жизни республики.

### **Литературы:**

- 1 ЦГАРК.-Ф. 138. -Оп. 1.-Д. 55.-Л. 4.
- 2 Там же.-Ф. 138.-Оп. 1.-Д. 24.-Л. 2.
- 3 Там же.-Ф. 138. -Оп. 1.-Д. 35.-Л. 52 об.
- 4 Там же.-Ф. 138.-Оп. 1.-Д. 174.-Л. 2.
- 5 Там же.-Ф. 138.-Оп. 1.-Д. 1043.-Л.85.
- 6 Там же.-Ф. 570.-Оп. 1.-Д. 68.-Л. 13.
- 7 Там же.-Ф. 168.-Оп. 1.-Д. 225.-Л. 20.

## PRÁVNÍ VĚDY

**Oleksii V. Samoilenko, Cand. Sc. (Eng.), Assoc. Prof.**

*National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic  
Institute"*

### **CHECKING STUDENT CERTIFICATION WORK FOR BORROWING IN UKRAINE: ACHIEVEMENTS AND UNRESOLVED ISSUES**

Institutions of higher education in Ukraine have been checking student certification works for borrowing for two years in a row. Some experience has been gained during this time. Many "childhood diseases" [1, 2] have been overcome. However, there are a number of difficulties that have not yet been overcome.

At the end of 2019, amendments were made to the Law of Ukraine "On Higher Education". Now the decision to award the degree of higher education may be canceled by a higher education institution. This may be the case if a higher education student is found to have violated academic integrity. This applies to the presence of academic plagiarism, fabrication, falsification, etc. in the certification work. The procedure for deprivation of a higher education degree shall be established by the Cabinet of Ministers of Ukraine [4, Art. 6, part 2, par. 4].

Previously, this rule of law was applied only to candidates for the degree of Doctor of Philosophy and Doctor of Science.

Since the law has no retroactive effect, this rule of law can be applied to graduates from the 2019-2020 academic year.

These changes in the law make it even more meticulous to check student work, because a false-positive result can be grounds for unfair deprivation of a diploma of higher education.

Changes in legislation and increased accountability have led to such *changes in the checking procedure*:

1. Students were allowed to pre-screen their certification work as private users. In fact, it has not been banned before. But now this rule is contained in the relevant instructions. However, the official report on the examination for borrowing is considered to be the one performed by the appointed examiner of the department.

2. It is allowed to check the abbreviated version of the certification work without the following elements: title page, completed task form, calendar plan, list of abbreviations, abstract and keywords, content, list of references, applications, specifications, etc.

These elements do not affect the originality of the certification work, but formally increase the number of borrowings.

Borrowing checking services have also received *new features*:

1. The borrowing check service was able to detect quotes. For example, the Unicheck [3] service considers a text as a quote if:

- a) quoted text is limited to quotation marks;
- b) after the quote there is a link to the source of information (number in square brackets);
- c) the volume of the quoted text does not exceed 990 characters.

Detected citations are automatically removed from the list of borrowings and are not taken into account in the statistics. It is also possible to mark quotes manually.

2. Ability to detect the following ways to hide illegal borrowing:

A. Substitution of characters similar in spelling. For example, Cyrillic in Latin and vice versa. However, this feature appeared in the first versions of the service.

B. Replace text with images. For example, insert a screenshot instead of indexed text.

C. Insert characters that have a background color. These characters are inserted in the spaces between the words of the borrowed text.

However, these procedural changes and new features of borrowing checking services have created the *preconditions for possible falsifications*.

The author has experience in testing student certification work in the field of engineering education. Probably, this experience can be useful for other fields, in particular, physical and mathematical, natural, medical and so on.

Therefore, the possibilities for concealing illegal borrowings are as follows:

1. Borrowing services cannot detect paraphrasing of borrowed text. An unscrupulous student can change the text beyond recognition by consistently checking it as a private user. It is clear that these services cannot detect the borrowing of ideas and scientific results.

2. Some characters can be replaced by a vector drawing (for example, in the WMF format), which has an identical appearance.

3. Detection of image borrowings (especially scientific and technical) is almost impossible at present.

The author also found such an unpleasant moment.

The borrowing test service handles mathematical formulas very poorly. The service breaks the formula into separate characters, which it processes together with other text. The situation is complicated when the text being checked is written in Cyrillic or another font other than Latin. Then the service considers the elements of the formula "substitution of characters". This is especially true of the elements of formulas placed in the text.

Therefore, the author believes that borrowing verification services should "learn" to identify mathematical and chemical formulas as such. Also, these services must have an exclusive list of characters with which it is possible to make a substitution.

#### References:

1. Samoilenko O. V. Some Technical Problems of Academic Plagiarism Detection // Матеріали за XIV міжнародна научна практична конференція, Найновітє постиження на європейската наука – 2018 , 15...22 юни 2018 г. История. Закон. Публичната администрация. Философия: София: "Бял ГРАД-БГ" – 60 с. – С. 6...8.

2. Samoilenko, Oleksii V. Some Legal Problems of Academic Plagiarism Detection // Materiały XIV Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, "Aktualne problemy nowoczesnych nauk – 2018" , Volume 5 Przemysł: Nauka i studia – 128 s. – S. 32...34.

3. Unicheck: Plagiarism check service for best results // <https://unicheck.com>

4. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 р. №1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – №37-38. – Ст. 2004. // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

**Магістр юрыспруденцыі Сарсенбаева Г.Ш.**

*старшы прэподаватэль Інавацыйнага Еўразійскага ўніверсітэта (г. Павлодар)*

**Докторант Абенова Г.А.**

*Інавацыйнага Еўразійскага ўніверсітэта (г. Павлодар)*

## **ЭЛЕКТРОННОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО: ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ**

Конституция РК Статья 20 гарантирует любому гражданину право на получение и распространение информации любым, не запрещенным законом способом, кроме сведений, содержащих государственные секреты. Таким образом, право людей на информацию о деятельности публичных органов власти (к которым относятся и судебные) должно быть открытым и доступным.

Общепризнанно, что уровень доверия граждан к судебной системе зависит от таких факторов, как предсказуемость судебных решений, прозрачность деятельности судов, простота использования судебных процессов и услуг, затраты на судебные издержки, а также восприятие справедливости судебных процессов и процедур участниками судебного процесса.

**Работа по развитию новых информационных технологий в казахстанских судах активно продолжается.** В судебной системе Казахстана используется немало электронных сервисов, позволяющих снять вопросы общества и заинтересованных лиц по всем процессуальным моментам работы судов и сделать все процедуры по отправлению правосудия максимально комфортными и понятными. Вместе с тем ведется постоянная работа по внедрению новых решений, улучшающих работу судов. Она обеспечивает информационную и технологическую поддержку судопроизводства в соответствии с поддержанием требуемого баланса между потребностью граждан, общества и государства в свободном обмене информацией и необходимыми ограничениями на распространение информации. Основная цель - повышение эффективности работы судебной системы и совершенствование судебной защиты прав и законных интересов лиц путем улучшения инфраструктуры и внедрения информационных технологий.

В 2017 году в Республике Казахстан совместно с Генеральной прокуратурой и правоохранительными органами началась большая работа по

внедрению проекта «Электронное уголовное дело». Этот проект подразумевает перевод ходатайств и представлений органов уголовного преследования в электронный вид и электронное санкционирование судами. С начала 2018 года запущен проект по созданию информационно-аналитической системы «Зандылык» («Законность»). Его цель — повысить качество уголовного процесса за счет интеграции информационных систем, включая базы правоохранительных органов по вопросам расследований (Единый реестр досудебных расследований — ЕРДР) и судебной системы «Торелик». Это позволит минимизировать ошибки следователей, прокуроров и судей, сделать уголовный процесс проще и прозрачнее. Можно увидеть весь ход движения дела до суда и итоги судебного рассмотрения, получать в электронном виде вложенные процессуальные документы.

В систему будут загружены все нормы Уголовного кодекса РК и Уголовно-процессуального кодекса РК, со всеми изменениями и дополнениями на конкретный период. Система сможет определять: размеры штрафов с учетом минимального расчетного показателя на день совершения уголовного правонарушения, особенности при назначении наказаний несовершеннолетним или правильный порядок сложения наказаний.

Система «Зандылык» нацелена на повышение качества уголовного правосудия, эффективности документооборота и уменьшение числа жалоб участников процесса на нарушения закона на досудебной стадии и судебном рассмотрении уголовных дел. Работа по развитию новых информационных технологий в казахстанских судах активно продолжается. Она проводится при активном изучении передового зарубежного опыта — прежде всего, Сингапура. В Сингапуре для постоянно меняющихся потребностей гражданского судопроизводства используется Electronic Filing System (EFS, Электронная система подачи), разрабатывавшаяся, прежде всего, как система управления документами и оптимизации документооборота в суде. При использовании EFS электронный документ, поступивший в суд, подвергается автоматизированной проверке на соответствие предъявляемым процессуальным законом требованиям, без вмешательства персонала суда направляется на соответствующий регистр для обработки. Система автоматически разрабатывает дальнейшую маршрутизацию документов в суде, позволяет свести к минимуму физическое перемещение людей и документов в судебных подразделениях, что

значительно сокращает время рассмотрения поступившего заявления или иного документа и исключает неправильное приобщение документа к делу (к которому он не относится), создает возможности для более полного использования преимуществ электронного хранения документов. Сборы, подлежащие уплате при подаче документов в суд, вычитаются автоматически с помощью EFS. Таким образом, внедрение электронных технологий в процесс управления судом движением дела позволило:

- повысить производительность деятельности судов. Это достигается за счет оптимизации автоматизированных рабочих процессов и автоматических приемов отслеживания и мониторинга системы.

- разрешить проблему недостаточности персонала работников, с которой постоянно сталкиваются суды во всех правовых системах.

Автоматизированная система документооборота позволяет сотрудникам судов быть более продуктивными:

- сократить сроки рассмотрения заявлений и поступивших в суд заявлений, что, соответственно, ускорило рассмотрение и разрешение судом гражданских дел, сократило количество неурегулированных споров.

- разрешить постоянно растущий спрос на физическое пространство. С помощью EFS документы могут храниться в электронном виде в системе, что делает ненужным наличие в зданиях судов больших архивных помещений и, к тому же, сокращает финансовые расходы на хранение документов.

- одновременный просмотр и изучение документов несколькими участниками процесса и судебными работниками.

- повысить безопасность хранения документов, обеспечить их конфиденциальность, поскольку с EFS легче реализовать ограниченный доступ к электронным досье.

- получать и анализировать статистические данные о количестве и категориях дел, которые рассмотрены в текущем периоде года.

Такие данные позволяют прогнозировать и принимать меры по предупреждению потенциальной проблемы. Например, постоянный рост количества рассмотренных судами дел о разводах потребовал выделения дополнительных судей, вспомогательного персонала и ресурсов Отделов



Семейного Правосудия нижестоящих судов, а также разработки на государственном и общественном уровнях мер по укреплению семьи.

При разработке основных положений реформы гражданского судопроизводства в Финляндии, вступивших в силу в 1992 г., было установлено, что основная категория дел, рассматриваемых финскими судами — это дела о взыскании долга, практически бесспорные, поскольку обязанность ответчика вернуть долг очевидна и при возникновении дела в суде не оспаривается, если исковое заявление хорошо аргументировано и представлено в суд вместе с соответствующими доказательствами.

Было признано необходимым установить систему управления для такого рода категорий дел и рассмотрения их в упрощенном порядке. Для предварительного разбирательства дел в письменном виде были разработаны две системы — Система управления делом TUOMAS и Система электронной пересылки SANTRA. В соответствии с Судебным процессуальным кодексом Финляндии (Глава 5) для возбуждения производства по гражданскому делу истец должен подать в районный суд письменное заявления о судебной повестке, в котором он излагает свои требования к ответчику и указывает факты, обосновывающие его притязания. К заявлению о повестке должны быть приложены письменные доказательства.

Если заявление о судебной повестке соответствует предъявляемым требованиям, суд направляет повестку ответчику, а также высылает ему постановление о предварительном производстве. В повестке ответчику может быть предписано: представить письменный отзыв до предварительного заседания. Гражданское дело регистрируется в Системе управления делами (TUOMAS), которая отслеживает сроки, предоставленные ответчику. Если срок пропущен, с помощью TUOMAS и TUOMAS WordPro изготавливается решение, основанное на сведениях, содержащихся в заявлении истца о повестке. Система TUOMAS также используется для назначения дела и вызова сторон. Подобная упрощенная система имеет место в нашей судебной системе в гражданском судопроизводстве, но технически, она не оснащена программным обеспечением так, как в Финляндии. Уверена, что это дело времени и подобный опыт будет внедрен и в Республике Казахстан.

Анализ зарубежного опыта использования информационных технологий в судопроизводстве позволяют сделать вывод, что в современных условиях

совершенствование практики применения национального законодательства связано с развитием информационно-коммуникационных технологий, их эффективным использованием в правовой сфере. Обеспечение надлежащей информатизации судов, расширение области применения информационных технологий в судебной деятельности, создание на этой базе современных и надежных программных комплексов и систем являются определяющими составляющими в процессе достижения эффективного правосудия.

#### Литература:

1. Конституция РК от 30 августа 1995 года с изменениями и дополнениями на май 2020 г.  
<http://adilet.zan.kz/rus/docs/K950001000>
2. Электронные сервисы повышают доверие к судам в Казахстане.// Анастасия Цирулик./ от 03.11.2017 г.  
<https://365info.kz/2017/11/elektronnye-servisy-povyshayut-doverie-k-sudam-v-kazahstane>.
3. Решетняк В.И. Электронное правосудие в гражданском процессе Сингапура // Российский юридический журнал. 2012. № 2.
4. Хиетанен А. «Электронный суд» и электронные правовые коммуникации в Финляндии //Использование новых информационных технологий в арбитражном процессе и при осуществлении нотариальной деятельности. Материалы международного семинара. М.: ФРПК, 2007.
5. Приходько Л. Зарубежный опыт внедрения и использования системы электронный суд (e -court) // Государство и право, 2007.
6. Малешин Д.Я., Филатова М.А., Ярков В.В. Тенденции развития современного гражданского процесса // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2008.№11

## CONTENTS

### EKONOMICKÉ VĚDY

#### Regionální ekonomika

- Аралбаева Г.Г., Берикболова У.Д. ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОСТИ РЕГИОНА НА ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ..... 3
- Залесский Б.Л. РЕГИОНЫ ПРОДОЛЖАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО..... 9

#### Makroekonomie

- Айтбембетова А.Б., Сагынбай А.Г ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЗАХСТАНА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ..... 12

#### Banky a bankovní systém

- Тищенко В.М., Михайленко Л.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ..... 16
- Сарсембаев Ж.Ж., Омаров С.Х., Жусупов Р.С. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ) ..... 20

#### Finanční vztahy

- Простебі Л.І. ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ОЦІНКА ВИКОНАННЯ ..... 26

#### Řízení lidských zdrojů

- Карачурина О.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ОБЛАСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ..... 29
- Култанова Н.Б ,Ерниязова Ж.Н , Шильманова А.М СТРАТЕГИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ГОСТИНИЦАХ КАЗАХСТАНА..... 33
- Skotar V.V. CONTENTS OF THE TERMINOSYSTEM TEAM MOTIVATION ..... 37

#### Marketing a management

- Antonina Anisova CURRENT BRANDING TRENDS IN THE GLOBAL SPORTSWEAR MARKET ..... 40
- Зінін Р.Р., Тараненко І.В. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ КОМПАНІЇ НА РИНКУ МОТОРНИХ МАСТИЛ..... 43

#### Účetnictví a audit

- Кажмухаметова А.А., Мурзабаева Г.К., Сутеева А.А., Шуханова З.С. УЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ..... 47

## HISTORIE

### Обecná historie

Гулак И.В. ПОДАТКОВІ ПЕРЕТВОРЕННЯ МИКОЛИ ХРИСТІЯНОВИЧА БУНГЕ .. 52

Селкебаева А.Т. ПРОФСОЮЗЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАНА В 20-30-Х ГГ.ХХ В.55

## PŘÁVNÍ VĚDY

**Samoilenko O. V.** CHECKING STUDENT CERTIFICATION WORK FOR BORROWING:  
ACHIEVEMENTS AND UNRESOLVED ISSUES ..... 59

**Сарсенбаева Г. Ш., Абенова Г. А.** ЭЛЕКТРОННОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО:  
ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ..... 62

**CONTENTS**.....67

\*283490\*

\*283510\*

\*282852\*

\*283487\*

\*283530\*

\*283520\*

\*283402\*

\*283532\*

\*283543\*

\*283469\*

\*283512\*

\*283527\*

\*283444\*

\*283462\*

\*283395\*

\*283502\*