

MATERIŁY
XVII MIĘDZYNARODOWEJ NAUKOWI-
PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI

WYKSZTAŁCENIE I NAUKA BEZ
GRANIC - 2022

Volume 1

№ 12 , 2022

Przemysł
Nauka i studia
2022

Adres wydawcy i redakcji:

37-700 Przemyśl ,
ul. Łukasińskiego 7

Materiały XVII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ,
«Wykształcenie i nauka bez granic - 2022» , Volume 1 Przemyśl: Nauka i
studia -64 s.

Zespół redakcyjny:

dr hab. Jerzy Ciborowski (redaktor prowadzą),

mgr inż Dorota

Michałowska, mgr inż Elżbieta Zawadzki,

Andrzej Smoluk, Mieczysław

Luty, mgr inż Andrzej Leśniak,

Katarzyna Szuszkiewicz.

**Materiały XVII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ,
«Wykształcenie i nauka bez granic - 2022» , 07 - 15 grudnia 2022 roku po
sekcjach:**

e-mail: praha@rusnauka.com

Cena 54,90 zł (w tym VAT 23%)

ISSN 1561-6916

© Kolektyw autorów , 2022

© Nauka i studia, 2022

EKONOMICZNE NAUKI

Regionalna gospodarka

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

СЭЗ “Брест” : задача – нарастить новые проекты

Первая в Беларуси свободная экономическая зона (СЭЗ) “Брест” была создана в 1996 году. За четверть века общий объём инвестиций составил около 1,8 миллиардов долларов. В СЭЗ на сегодняшний день включены 16 участков, которые расположены в Бресте и Брестском районе, Кобрине и Кобринском районе, Ивацевичах и Ивацевичском районе, а также Пинске, Ганцевичах и Дрогичине. «За 2021 год субъекты хозяйствования СЭЗ экспортировали товаров на сумму \$950 млн в 80 стран мира. По сравнению с 2020 годом объём производства промышленной продукции увеличился на 26,4% и достиг Br3,2 млрд. Инвестиции в основной капитал составили Br135 млн, прямые иностранные инвестиции на чистой основе – \$43,4 млн» [1]. Положительные тенденции в СЭЗ продолжаются и в 2022 году. За январь – сентябрь объём экспорта увеличился почти на девять процентов при положительном сальдо – более 300 миллионов долларов. «За 9 месяцев 2022 года привлечено иностранных инвестиций в размере \$133,6 млн (темп роста – 105,7%). Прямые иностранные инвестиции на чистой основе составили \$59 млн (темп роста – 135,9%)» [2]. В 2022 году в качестве резидентов СЭЗ «Брест» зарегистрированы уже шесть организаций с суммарным объёмом инвестиций – 92 миллионов долларов. В-частности, «первым зарегистрированным в 2022 году резидентом стало ООО “Тепличный комбинат “Союз” – предприятие с белорусско-польским капиталом...» [3, с. 228]. Затем последовали и другие.

В сентябре 2022 года в СЭЗ были зарегистрированы сразу два новых резидента. Во-первых, это – ООО "ПолесьеЦентр", которое займется микроклональным размножением саженцев-сеянцев хвойных и декоративных растений. Для реализации данного инвестиционного проекта предприятие планирует взять в аренду земельный участок в районе аэропорта площадью около шести гектаров, где будет построен тепличный комплекс по выращиванию саженцев с закрытой корневой системой. В год планируется производить более двух с половиною миллионов саженцев хвойных деревьев, которые будут использоваться для восстановления лесных массивов. Ввод комплекса в эксплуатацию планируется в 2023 году, выход на проектную мощность – в 2024-м. Инвестиционный проект предусматривает вложения на сумму более одного миллиона евро. На дополнительно введенные рабочие места планируется принять двенадцать работников.

Во-вторых, ряды резидентов СЭЗ также пополнило ООО "Зубр Энерджи" – Пинский завод по производству стартерных аккумуляторных батарей. Предполагается, что новый статус позволит компании с более чем двадцатилетней историей нарастить экспорт продукции и повысить эффективность производства. Инвестиционный проект в сжатые сроки «предусматривает модернизацию с расширением существующих производственных площадей, выпуск новых типов аккумуляторов» [4] и направлен на решение задач импортозамещения. Объект планируется сдать в 2023 году. Инвестиционные вложения в проект составят около двенадцати миллионов евро. На дополнительно созданные рабочие места планируется трудоустроить более 100 человек.

В октябре 2022 года в СЭЗ зарегистрировали еще одного нового резидента – общество с ограниченной ответственностью "АгроПищеПром", которое было создано в 2009 года. Компания производит широкий спектр специализированного технологического, транспортировочного и емкостного оборудования для предприятий пищевой, химической промышленности,

агропромышленного комплекса. Номенклатура выпускаемой продукции насчитывает более 300 наименований, в том числе машины для мойки тары, оборудование для обеспечения гигиены предприятий, убоя и первичной переработки скота, обработки субпродуктов, подъемники, конвейеры и другие установки. Сейчас на предприятии трудятся более 150 квалифицированных специалистов. Расширение производственной базы предполагает создание новых рабочих мест. Инвестиционный проект увеличит производственные мощности предприятия и расширит номенклатуру выпускаемой продукции за счет новых площадей. Для этого будет реконструирован производственный корпус на территории СЭЗ. В реализацию проекта инвестор намерен вложить около двух с половиною миллионов белорусских рублей. Запуск производства на новой площадке планируется в 2024 году. До конца года в СЭЗ "Брест" планируют рассмотреть бизнес-планы еще нескольких потенциальных субъектов хозяйствования.

Еще один резидент СЭЗ планирует значительно расширить линейку своей продукции. ОАО «Брестмаш» – резидент СЭЗ «Брест» с 2015 года – производитель современного технологического оборудования для предприятий пищевой промышленности, комплектующих для газовых и электрических бытовых плит. «Вхождение ОАО «Брестмаш» в холдинг «БелавтоМАЗ» открыло новые возможности для развития предприятия» [5]. Изготовление комплектующих для производства автомобильного транспорта, крупноузловая сборка грузовых и пассажирских автомобилей стало важным направлением деятельности резидента СЭЗ «Брест». В сентябре 2022 года ОАО "Брестмаш" презентовало опытные образцы автомобилей скорой медицинской помощи и социального такси, изготовленные на базе шасси МАЗ. «Запуск новой линейки микроавтобусов, особенно в условиях активизации работы в рамках программы импортозамещения, позволяет выйти на новые сегменты рынка, а также усилить позиции отечественного бренда за рубежом» [6]. Заказ на новые транспортные средства

уже поступил от Минздрава Беларуси. Первые машины поступят на службу белорусских медиков до конца 2022 года.

Литература

1. Производитель санитарно-гигиенического оборудования стал резидентом СЭЗ «Брест» [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/proizvoditel-sanitarno-gigienicheskogo-oborudovaniya-stal-rezidentom-sez-brest-527300-2022/>

2. Резиденты СЭЗ «Брест» продолжают переориентацию экспортных поставок [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://fezbrest.com/rezidentyi-sez-%C2%ABbrest%C2%BB-prodolzhayut-pereorientacziyu-eksportnyix-postavok>

3. Залесский, Б. Вызовы многовекторности. Идеология международного сотрудничества в условиях глобальной турбулентности / Б. Залесский. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2022. – 320 с.

4. Двух новых резидентов зарегистрировали в СЭЗ «Брест» [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/dvuh-novyh-rezidentov-zaregistrirovali-v-sez-brest-525763-2022/>

5. Резидент СЭЗ «Брест» принимает участие в реализации проекта по производству машин скорой помощи [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://fezbrest.com/rezident-sez-%C2%ABbrest%C2%BB-prinimaet-uchastie-v-realizaczii-proekta-po-proizvodstvu-mashin-skoroj-pomoshhi>

6. Резидент СЭЗ «Брест» планирует расширить линейку выпускаемых автомобилей [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/rezident-sez-brest-planiruet-rasshirit-linejku-vypuskaemyh-avtomobilej-526001-2022/>

Rozporządzenie stan gospodarki

Асқар Бекназар Асқарұлы
Экономика ғылымдарының магистрі
Жуанышев Азамат Ержанұлы
Экономика ғылымдарының магистрі
Халықаралық Тараз инновациялық институты
Тараз қ.

ПАНДЕМИЯНЫҢ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНА ЖӘНЕ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАҒА ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ

Қытайда эпидемия басталғаннан бері оның әлемдік экономикаға, жекелей елдерге тигізетін кері әсері туралы түрлі болжамдар айтылуда. Әлемнің екінші экономикасы саналатын елде өршіп, дүние жүзін шарпыған індеттің Қазақстан экономикасына да ықпалы болатыны түсінікті.

Covid-19 пандемиясы Қазақстан экономикасына едәуір әсерін тигізді. Оның салдарынан елімізде мыңдаған кәсіпкерлік субъектісі өз қызметін тоқтатты.

Шамамен 1,6 млн адам ақысыз демалысқа жіберілді. 42 500 теңге жәрдемақыны 4,5 млн адам алды.

Пандемия Қазақстандағы экономикалық үдерістердің қарқынын бәсеңдетті "2020 жылдың соңғы бес айында мемлекеттік бюджеттің шығындары түсімдерден шамамен екі есе артты. Бұл елдің экономикасында болып жатқан оқиғалардың айқын индикаторы. Бұл тіпті Ұлттық қордан жасалған трансфертті ескермегендегі жағдай.

Мемлекетіміз мұндай жағдайда түрлі қолдау шараларын іске асыруда. Бұл шаралар шағын және орта бизнесті несиелендіруге, несиелік төлемдерді тоқтата тұруға, валюталық интервенциялар, агроөнеркәсіптік кешенді қолдауға, ШОБ салық төлемдерін кейінге қалдыруға бағытталған.

"Қазақстанның экономикасы қазір бұрын-соңды болмаған дәрежеде талықсуға ұшырап отыр. 2020 жылдың жеті айында еліміздің Жалпы ішкі өнімі 2,9%-ға азайды. Бұл дүниежүзілік қаржы дағдарысы белең алған 2009 жылдың

екінші тоқсанында көрініс берген құлдырау шыңынан да артық.

Егер ЖІӨ-нің ай сайынғы өзгерісін алатын болсақ, сәуір айында біршама құлдырау байқалған. Бұдан кейін Қытай, АҚШ, Европа елдеріндегідей v-пішіндес қалпына келу байқалған. Алайда карантинді екінші мәрте жариялағаннан кейін, Қазақстандағы экономикалық белсенділік сәуір айындағыдан да әжептәуір құлдырады. Шілде айында бұл 11%-ды құрады. Тамыз айында бұл құбылыс одан әрі жалғасады деп күтілуде. Соның салдарынан енді v-пішіндес қалпына келуді күтудің қажеті жоқ. Ең жақсы дегенде экономика WW траекториясымен қалпына келеді деп болжанып отыр.

Сауда, транспорт, басқа да қызмет түрлері біршама зардап шекті

Экономиканың бұлайша құлдырауына транспорт және сауда саласында қосылған құнның төмендеуі қысым түсірген. Жылдың бірінші жартысында транспорт саласы шамамен 15% құлдыраған. Сауда саласы да 11% деңгейінде тарихи құлдырауды басын кешіріп отыр. Әсіресе Алматы секілді сауда айрықша маңызды рөл атқаратын өңірлердің экономикасы біршама әлсіреді.

Өнеркәсіп, соның ішінде тау-кен өнеркәсібі мен мұнай сервисі саласындағы құлдырау жағдайды тіптен ушықтыра түсуде. Бұл ОПЕК плюс келісім-шартының шеңберінде мұнай өндіру көлемінің төмендеуіне байланысты болып отыр.

Осындай ахуалда ел экономикасын тек құрылыс саласы ғана аздап алға сүйреп келеді. Локомотив ретінде ол еліміздің бүкіл өңірлерінде экономикалық белсенділікті демеп отыр. Бірақ ол да баяулайтын түрі бар. Көрсеткіш сәуірдегі 11%-дан шілде айында 6%-ға дейін төмендеді. Күн суытқанда құрылыс жұмыстары тоқтатылуына байланысты бұл көрсеткіш одан әрі баяуламақшы.

Қазіргі уақытта өсім тек байланыс пен интернет саласында ғана байқалуда. Ел экономикасындағы үлесі төмен болса да, бұл сала 11% өсім қарқынын көрсетуде. Пандемия кезеңінде белсенділік сақталуына байланысты бұл сала әлі де өседі деп күтілуде.

Жиынтық сұраныстың тағы бір компоненті таза экспорт, яғни экспорт пен импорттың айырмасы, екінші тоқсанда 25%-ға азайған. Бұл мұнай мен

минералдық шикізат экспортының, осы саладағы сауданың, өндіріс көлемінің азаюына тура байланысты.

Өткен жылдың бірінші жартысымен салыстырғанда биылғы жылдың бірінші жартысында мемлекеттік бюджеттің жалпы шығыстары 24%-ға өсті. Яғни, үкімет экономикалық құлдырау байқалған кезеңде контрциклдік саясат жүргізіп отырғанын білдіретін жақсы көрсетіш. Үкімет мемлекеттік шығыстардың көлемін азайтпауға тырысып бағуда. Жалпы сипаттағы мемлекеттік қызметтерге, былайша айтқанда, мемлекеттік сатып алулар көлемі 14% деңгейінде қалып отыр.

Осы тұрғыды Қазақстан экономикасы қашан қалпына келеді деген орынды сұрақ туындайды?

COVID-19 кесірінен 2020 жылдың қаңтар-тамыз айында ішкі сұраныс азайды. Оның үстіне, мұнай бағасының аяқ асты төмендеуі ел экономикасын 3%-ке қысқартты. Локдауннан көбіне қонақ үй бизнесі, бөлшек сауда, саяхаттау және демалу саласы қызметі үлкен зардап шекті. Пандемия қарсаңында елдегі жұмыссыздық деңгейі 4,8% еді. 2020 жылдың шілде айында бұл көрсеткіш 5%-ке жетті. Алайда штатта жартылай істейтін және өзін жұмыспен қамтыған азаматтарды қоссақ, бұл көрсеткіш әлдеқайда жоғары болар еді. Күніне 5,5 доллардан (2020ж. курспен 2355.87 теңге) аз ақшаға өмір сүретіндердің саны, яғни кедейлік көрсеткіші 2020 жылы ең тәуір дегенде 8,5% болуы мүмкін. Ал жағдай күрт нашарлап кетсе, көрсеткіш 12,7%-ке жетеді.

2021 жылы экономика ақырындап қалпына келе бастайды. Өйткені пандемияға байланысты ақаулар біртіндеп жоғалып, сыртқы сұраныс арта түседі. Бірақ пандемия бизнеске әсер етіп, жұртты жұмыспен қамтуды шектеді. Сәйкесінше экономика пандемияның алдында қауқарсыз болып қала береді.

Осы орайда Орталық Азияның басқа елдерінде жағдай қалай?

Пандемия кесірінен бұл өңірдегі барлық елде кедейлік көрсеткіші өсіп жатыр. 1,8 миллион адам кедейлер қатарына кіруі мүмкін, жағдай тіпті қиын болса, олардың саны 2,6 миллионға жетеді.

Қырғызстан пандемиядан көп зардап шеккен елге жатады. Оның

экономикалық көрсеткіштері Ресей мен Қазақстандағы жағдайға, елдегі басты сауда серіктестеріне байланысты болып тұр. Мемлекет эпидемиология жағдайын дұрыс басқара алса, сыртқа сұраныс өссе, 2021 жылы экономиканың өсуі 4,8%-ке жетуі мүмкін.

Вакцина әзірлеу сәтті болса немесе коронавирусқа қарсы дәрі шықса және ақша аударымы көлемі мен сыртқа сауда қарқыны қалпына келсе, Тәжікстан 2021 жылы жалпы ішкі өнімінің көрсеткішін 3,7%-ке жеткізуі мүмкін.

Пандемия Өзбекстанның жалпы ішкі өнімін түгелдей дерлік семдіріп тастады деуге болады. Дегенмен вируспен ауыратындар саны азайса, ел бойынша карантин қайта жарияланбаса және дүниежүзі экономикасы қалпына келсе, елдің 2021 жылдағы ЖІӨ-сі 4,8-5%-ке жетуі мүмкін.

2020 жылдың екінші тоқсанында Еуроодақ құрамына кіретін мемлекеттердің жалпы ішкі өнімі 12%-ке құлдырады. Ал, жылдық көрсеткіш 15%-ке дейін жетеді.

Халықаралық валюта қоры жаһандық ЖІӨ биыл 3%-ға қысқарады деп болжап отыр. Бұл осыдан бір ғасыр бұрын болған Ұлы депрессиядан кейінгі ең алып экономикалық дағдарыс және 2009 жылғы дағдарысқа қарағанда өте ауыр тиеді. ХВҚ-ның болжауы бойынша рецессия 2020 жылы 194 мемлекеттің 157-де тіркелуі мүмкін, Қазақстанды қоса алғанда. АҚШ экономикасы 5,9%-ға, еуроаймақ – 7,5% құлдырайды, ал Қытайдағы өсім 1,2%-ға баяулайды. 2020 жылы ең көп болжамды құлдырауы бар мемлекеттер – Венесуэла (-15%), Ливан (-12%), Греция (-10%), Хорватия және Черногория (-9%).

Сонымен қатар, Коронавирус әлемге үйден шықпай сауда жасап, қажетін өтеуге болатын көрсетті. Ортаға онлайн сауда қосылғанда экономикаға жаңа леп есті. Тауарлар мен азық-түлік, тамақ тасымалдайтын компаниялармен MedTech қашықтықтан медициналық көмек көрсету, медициналық дәрі-дәрмек, құрал-жабдық өндіретін салалардың бойына қайта қан жүрді. Ал қаржыны қарыштатудың басты бағытына әлеуметтік желідегі онлайн сауда мен қызмет көрсету сервисі баланды. Collires инвестициялық басқару компаниясының негіздеуінше әлемнің 73 мемлекеті кәсіпкерлік қайта қанат жаюы үшін нақты

реформалар қабылдаған. Бүгінде жер шары жұмылып тәж тажалдың тегеурінін тежеуді көздеп, ғылым жетістігі вакцинациялауға бет бұрды.

Осы орайда 2021 жылғы Президент жолдауында мемлекет қабылдаған шешімдердің экономикаға оң әсер еткендерін айта кеткен жөн. Экономикамызға тікелей инвестиция тарту ісін жалғастырудың жана тәсілі ретінде Стратегиялық инвестициялық келісім ұғымы енгізілді. Квзимемлекеттік секторды оңтайландыру үшін нақты шараларды қолға алдық. «Бәйтерек» және «ҚазАгро» холдингтерін біріктірдік. Еншілес компаниялар екі есе азайды, олардың штат санын бір жарым есе қысқарттық. Жаңа, қуатты даму институтын құрдық.

Пандемия кезінде мемлекет азаматтарға және кәсіпкерлерге ауқымды әрі жедел қолдау көрсетті.

«Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламасы өзінің тиімділігін дәлелдеді. Оны жүзеге асыру барысында 3,5 мыңнан астам жоба іске қосылды. Сондай-ақ, 70 мың жұмыс орны ашылды. Өндірілген өнім мен көрсетілген қызметтің жалпы құны 3,5 триллион теңге болды.

«Бизнестің жол картасы» бағдарламасының арқасында 66 мың жоба мемлекет тарапынан қолдау тапты. Бұл 150 мыңнан астам жұмыс орнын ашуға және сақтап қалуға септігін тигізді.

Әдебиеттер:

1. <https://informburo.kz/kaz/koronavirus-pandemiyasyny-azastan-ekonomikasyna-ser-anday-saraptama.html>

2. <https://baribar.kz/140852/pandemiya-qazaqstan-ekonomikasyna-qalaj-aser-etip-zhatyr/>
3. <https://inbusiness.kz/kz/news/covid-19-alemdik-ekonomika-zhane-kazakstan>
4. <https://24.kz/kz/zha-aly-tar/lemde/item/420470-pandemiya-lem-elderin-arzhy-yspa-yna-aldy>
5. ХАЛЫҚ БІРЛІГІ ЖӘНЕ ЖҮЙЕЛІ РЕФОРМАЛАР – ЕЛ ӨРКЕНДЕУІНІҢ БЕРІК НЕГІЗІ.
Мемлекет басшысы 2021 жылғы 1 қыркүйектегі Қазақстан халқына Жолдауы

Zewnętrzna działalność gospodarcza

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

БЕЛАРУСЬ – СИРИЯ: ГЛАВНОЕ – НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА

В ноябре 2022 года состоялся визит правительственной делегации Беларуси в Сирию, в рамках которого были проведены встречи и переговоры, которые позволят расширить и укрепить белорусско-сирийское многоплановое сотрудничество. Обсуждая решения, которые позволят вывести двустороннее взаимодействие на новый более продуктивный уровень, стороны считают, что сделали «самое главное – нашли новые точки для роста» [1]. Ведь торгово-экономическое сотрудничество двух стран сегодня развивается на фоне непростых условий экономических санкций в отношении Сирии, разрушения транспортной и социальной инфраструктуры, острого дефицита финансовых средств у сирийского правительства и снижения покупательской способности населения страны. Тем не менее, «в 2021 году товарооборот Беларуси и Сирии составил \$8,2 млн (рост на 41,3% к 2020 году), экспорт – \$7,6 млн (рост на 47,9%), импорт – \$0,6 млн (рост на 6,1%). Сальдо положительное – \$7,0 млн. В основном Беларусь экспортирует в Сирию специфические товары, сухое молоко, молочную сыворотку, лекарственные средства, тракторы и седельные тягачи, а импортирует оливковое масло, фрукты и овощи, орехи, кофе» [2]. Но обе страны уверены, что у них еще есть огромный потенциал для наращивания поставок техники и расширения промышленной кооперации. Напомним, что «наиболее высокий уровень белорусско-сирийского взаимодействия был отмечен в 2008 году, когда объем двусторонней торговли составил 85,5 миллионов долларов» [3, с. 42]. Так что пришло время говорить о более серьезных совместных проектах с Сирией.

Минск и Дамаск в сегодняшней ситуации видят самую насущную задачу в том, чтобы максимально оперативно и широко развивать торгово-экономические связи. «С белорусской стороны – оказание в первую очередь технической помощи по восстановлению сирийской экономики, инфраструктуры после десятилетия разрушительной войны» [4]. И у Беларуси есть что предложить сирийским друзьям. В этом плане было интересно посмотреть, как белорусские компании участвовали в седьмой международной выставке Rebuild SYRIA, которая минувшей осенью состоялась в сирийской столице.

В экспозиции Беларуси приняли участие экспортно-ориентированные белорусские предприятия различных сфер деятельности. Они представили продукцию, необходимую для восстановления экономики Сирии, включая новинки производства. Ведь эта страна остро нуждается в восстановлении промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, транспортной инфраструктуры, систем водо- и электроснабжения, нефтехимической отрасли, телекоммуникаций. «В связи с этим Сирии необходимы инженерные решения, сельскохозяйственная и строительная техника, программное обеспечение, медицинское оборудование, лекарственные средства, продукты питания (сухое молоко, молочная сыворотка, картофель) и многое другое» [5]. В частности, в этой стране Ближнего Востока есть спрос на белорусские продукты – глазированные сырки и молочные коктейли, а также сливочное масло. В целом «выставка Rebuild SYRIA включает такие тематические разделы, как энергетика, строительство, машиностроение, нефтехимия, сельское хозяйство, пищевая промышленность, охрана окружающей среды, информационные технологии, страхование и банковское дело, образование, здравоохранение» [6].

Белорусскую экспозицию представили такие известные экспортеры, как Минский молочный завод №1, Речицкий метизный завод, «АМКОДОР», «Ивацевичдрев», Минский автомобильный завод. В частности, минское молочное предприятие предложило «сирийским потребителям широкий ассортимент продукции: молоко, сливочное масло, сливочный крем, сухое

обезжиренное молоко, сыворотки, глазированные сырки, творожные десерты, мягкие и твердые сыры. Особое внимание уделено новинке производства – глазированным сыркам без добавления сахара, единственному такому продукту в Беларуси» [7]. Речицкий метизный завод показал металлургическую крепежную продукцию: гвозди, скобы, болты, винты, гайки, саморезы, шурупы, заклепки, оси и многое другое.

На открытой выставочной площадке демонстрировалась техника Минского автомобильного завода: самосвалы, тягачи, автобетоносмесители. Эти машины предназначены для выполнения широкого спектра работ и подходят для сирийских условий эксплуатации. Для справки заметим, что в июне 2022 года белорусская сторона уже оказала Сирии гуманитарную помощь. «Сирийской стороне была передана партия грузовой и строительной техники МАЗ. Переданные автомобили белорусского производства задействованы на восстановлении промышленной и гражданской инфраструктуры в наиболее пострадавших районах Сирии» [8].

Еще одна точка роста – инновационное взаимодействие Беларуси и Сирии. В августе 2022 года состоялось заседание белорусско-сирийской комиссии по сотрудничеству в сфере науки и технологий, где участники «рассмотрели вопросы взаимодействия в сфере нано- и биотехнологий, мирного использования атомной энергии, трансфера технологий в сельскохозяйственной, продовольственной, медицинской и фармацевтической сферах» [9]. Достигнута договоренность о проведении конкурса совместных научно-технических проектов на 2023-2024 годы по перспективным направлениям сотрудничества. Это говорит о том, что две страны уже налаживают плодотворное сотрудничество и трансформируют его в эффективные совместные научные и коммерческие проекты.

Литература

1. Головченко: Беларусь и Сирия нашли точки роста в двусторонних отношениях [Электронный ресурс]. – 2022. – URL:

<https://www.belta.by/economics/view/golovchenko-belarus-i-sirija-nashli-novye-tochki-rosta-v-dvustoronnih-otnoshenijah-536719-2022/>

2. Беларусь и Сирия намерены нарастить взаимный товарооборот [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-i-sirija-namereny-narastit-vzaimnyj-tovarooborot-536491-2022/>

3. Залесский, Б. Ориентация – на результат. Реализация возможностей международных экономических связей / Б. Залесский. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2022. – 76 с.

4. Посол: сирийские партнеры заинтересованы в белорусских технологиях, знаниях и умениях [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/posol-sirijskie-partnery-zainteresovany-v-belorusskih-tehnologijah-znaniyah-i-umenijah-536593-2022/>

5. Беларусь представит экспозицию на выставке в Сирии [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-predstavit-ekspozitsiju-na-vystavke-v-sirii-516103-2022>

6. Беларусь примут участие в международной выставке в Сирии [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-primet-uchastie-v-mezhdunarodnoj-vystavke-v-sirii-519355-2022/>

7. Машиностроение, металлургия, продукты питания: что представила Беларусь на выставке в Сирии [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/mashinostroenie-metallurgija-produkty-pitanija-chto-predstavila-belarus-na-vystavke-v-sirii-526268-2022/>

8. Сирия обсуждает поставки техники белорусского производства [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/politics/view/sirija-obsuzhdaet-postavki-tehniki-belorusskogo-proizvodstva-534010-2022/>

9. ГКНТ: доля инновационных компаний в Беларуси составляет около 30% [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/gknt-dolja-innovatsionnyh-kompanij-v-belarusi-sostavljaet-okolo-30-518618-2022/>

Finansowe stosunki

Карпинская К.В.

Карагандинский университет Казпотребсоюза, Казахстан

РОЛЬ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.

В современных тенденциях роль финансов и финансового менеджмента занимает главенствующую роль. Финансовый менеджмент – это важный инструмент для достижения верных управленческих решений в управлении предприятием. Без ведения финансовой деятельности сейчас нельзя представить ни одно крупное предприятие. Но просто вести финансовую деятельность недостаточно. Современному конкурентоспособному предприятию просто необходимо грамотное ведение финансовой деятельности и в этом ему могут помочь квалифицированные специалисты – финансовые менеджеры. В условиях постоянного развития, немаловажную роль в финансовой структуре разных отраслей занимает должность - финансового менеджера. Финансовый менеджер – это относительно новая профессия, которой нет ещё даже столетия. Предпосылками к её появлению являются экономические отделы, занимающиеся всеми финансовыми вопросами. Безусловно, на первый взгляд можно задаться вопросом: «есть ли разница между финансовым менеджером и другими специалистами, в области финансов?», но рассматривая деятельность и компетенции финансового менеджера, можно сделать очевидный вывод – финансовый менеджер является отдельным и незаменимым субъектом финансовой структуры. Финансовый менеджер – это специалист, в чьи полномочия входит управление финансами компании, предприятия, либо помощь в управлении узко - направленной деятельности, для достижения

благоприятного результата. Основной задачей деятельности финансового менеджера, в широком понятии, будет являться - максимизация корпоративной прибыли.

Рабочая деятельность специалиста напрямую организована в зависимости от таких инструментов, как: планирование, контроль, организация и мотивация.

Компетентный специалист владеет концепцией финансового менеджмента и по результатам работы – находит наиболее благоприятные, выгодные управленческие решения. Так же, в компетенцию современного финансового менеджера входит сбор той информации, которая позволит специалисту грамотно и правильно вести процесс управления финансами.

Грамотный специалист должен обладать определенными личными качествами, такими как: внимательность, терпеливость, стрессоустойчивость, аналитический склад ума и многие другие.

Компетентный финансовый менеджер, который постоянно совершенствует свои знания – очень важный и востребованный на рынке специалист.

От грамотно организованной работы менеджера в области финансов зависят многие показатели: производственная эффективность, качество внутренней рабочей среды сотрудников и внешнее благосостояние компании. Для обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия необходимо грамотное управление финансами компании, во избежание неработающих активов, которые уменьшают вероятность достижения главной цели хозяйствующего субъекта – получения максимальной прибыли.

Современная экономика Казахстана носит рыночный характер и стремится к минимизации монополистов для достижения чистой конкуренции. В ежегодном послании Президент Республики Казахстан – Касым-Жомарт Кемелевич Токаев дал четкую оценку и упомянул о важности развития конкуренции на рынке.

В рамках финансового менеджмента важно проводить постоянный анализ финансового состояния предприятия. Анализ основывается на расчёте различных показателей, отражающие все статьи деятельности предприятия. К таким переменным показателям могут относиться: показатели оборачиваемости активов, объем заемных средств, рентабельность активов и реализуемых продаж. В ходе осуществления финансового анализа просчитываются возможные риски, общий финансовый потенциал компании и развитие каждой сферы.

В ходе анализа финансовый менеджер, сопоставляет полученную информацию и выражает ее в статистическом виде. По полученным данным проводится соответствующая обработка и сопоставление с методическо-теоретическими нормами, исходя из полученных результатов специалист определяет стратегию финансовых решений, направленную на решение фактических или возможных кризисов.

Так же, финансовый менеджер планирует финансовую деятельность во избежание потенциальных рисков либо вырабатывает стратегию минимизации их возникновения. Стоит отметить, что стратегия и планирование финансовых составляющих выстраивается согласно конкретной компании и ее положения как экономического субъекта. Использовать эти решения для блага других компаний некорректно, т.к. показатели будут отличаться и полученные выводы, соответственно, будут являться некорректными.

Для достижения высокого уровня конкурентоспособности предприятия специалисту в области финансового менеджмента необходимо анализировать деятельность не только своей фирмы, но и ее потенциальных и фактических конкурентов. Финансовому менеджеру для обеспечения наиболее благоприятного результата следует просчитывать не только один возможный вариант планирования финансовой деятельности, а заниматься разработкой множества дополнительных вариантов, в случае изменения переменных показателей в динамике или непредсказуемой ситуации на внутреннем и международном рынке.

В качестве примера далее следует произвести анализ внутренней деятельности предприятия - дистрибьютора продуктов питания в городе Караганда. В ходе которого мы сможем произвести выборку по количеству товарной единицы, отпущенное количество акционных товаров по месяцам и в результате определить самого крупного контрагента. Для сохранения конфиденциальности обозначим его «предприятием А». В качестве анализируемой продукции выступают макаронные изделия Н-ного бренда и известные супермаркеты г. Караганды.

В таблице 1 предоставлены акционные позиции Н-ного бренда, отгруженные в 3 крупнейших супермаркетов города, с анализируемым периодом - 1 год.

Наименование позиции	Сеть	Кол-во отгруженных позиций	Кол-во отгруженных позиций в тенге	Сеть	Кол-во отгруженных позиций	Кол-во отгруженных позиций в тенге	Сеть	Кол-во отгруженных позиций	Кол-во отгруженных позиций в тенге
МАКАРОНЫ БАНТИК 0,4	Корзина	3961	1725504	АЯН	199	68211	НОРМА	1868	754694
МАКАРОНЫ ПАУТИНКА	Корзина	285	68970	АЯН	1070	372396	НОРМА	496	155084
ПЕРЬЯ РИФЛЕННЫЕ 0,4	Корзина	1552	597848	АЯН	-	-	НОРМА	417	141780
РОЖКИ ГЛАДКИЕ 0,4	Корзина	2273	757592	АЯН	859	207878	НОРМА	3477	1329780
СПАГЕТТИ	Корзина	13787	4923844	АЯН	3661	1048416	НОРМА	5278	1886200
СПИРАЛЬ 0,4	Корзина	926	337296	АЯН	-	-	НОРМА	-	-
ЛАПША 0,4	Корзина	218	78592	АЯН	-	-	НОРМА	-	-
СПАГЕТТИ 0,8	Корзина	5654	1995918	АЯН	6523	2330584	НОРМА	1385	539322
ВЕРМИШЕЛЬ 0,8	Корзина	3067	1021311	АЯН	-	-	НОРМА	-	-
ПРУЖИНКА 0,4	Корзина	-	-	АЯН	760	232430	НОРМА	-	-
ПЕРЬЯ ГЛАДКИЕ 0,4	Корзина	-	-	АЯН	847	231594	НОРМА	1778	750834
РОЖКИ 0,8	Корзина	-	-	АЯН	84	34272	НОРМА	-	-
СПИРАЛЬ 0,8	Корзина	-	-	АЯН	140	60520	НОРМА	261	105990
АЛФАВИТ	Корзина	-	-	АЯН	393	95106	НОРМА	157	37994
ВЕРМИШЕЛЬ 0,4	Корзина	-	-	АЯН	-	-	НОРМА	226	89496
ИТОГО:	Корзина	35608	12821573	АЯН	14536	4681407	НОРМА	15343	5791174
	ОБЩЕЕ ОТГРУЖЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО				ОБЩЕЕ ОТГРУЖЕННОЕ КОЛИЧЕСТВОВ ТЕНГЕ				
	65487				23294154				

Из таблицы 1 можно увидеть, что благодаря простейшему способу систематизации данных посредством сравнительной таблицы, упорядочив по товарным единицам можно наглядно увидеть, какому супермаркету необходимо выделить дополнительный бюджет на проведение маркетинговой активности.

Из трех рассматриваемых сетей можно увидеть, что торговая сеть «Корзина» реализует гораздо активнее продукцию предоставляемого дистрибьютором бренда макаронных изделий. Так же, вероятно, ответственными менеджерами подавалась маркетинговая активность только лишь на «ходовые» позиции, а остальные сети старались подавать все позиции. По результатам сравнительного анализа можно сделать вывод о том, что финансовому менеджеру необходимо обратить внимание на акционный ассортимент «Корзины», выделять для маркетинговой активности этого СМ больше средств. Для остальных сетей финансовый менеджер может выступить с предложением для маркетингового отдела: подавать на акцию ликвидные позиции, которые по окончании акционного периода принесут высокие показатели прибыли. Так же финансовый менеджер может предложить выделить дополнительные денежные средства на аренду дополнительных полок, для акционной продукции. Стоимость выставленности одного модуля акционной продукции относительно не дорогая, поэтому это может послужить отличным решением для максимизации прибыли. Таким образом, помимо основной полки акционный товар сможет находиться на полке для акций. Таким образом вероятность того, что покупатель заметит и приобретет товар будет значительно больше. Так же, в остальных супермаркетах необходимо приобрести дополнительные доли на полке, чтобы товар конкурента не вытеснял товар данной компании. В результате предприятие при принятии грамотных решений со стороны финансового менеджера сможет усилить свою конкурентоспособность на рынке.

В заключении работы можно сделать вывод о том, что экономическое явление рисков и кризисов, возможно, прогнозировать и минимизировать, но

полностью избежать является невозможным. Потому как нам известно о экономической цикличности и после подъема, обязательно случается спад, несущий за собой новую волну рисков. Правильное осуществление финансовой деятельности благодаря грамотной работе специалистов в области финансового менеджмента может сократить возможные риски и максимизировать прибыль предприятия и гарантировать его безубыточность на длительный срок.

Все это возможно благодаря соблюдению важнейших правил и теоретических навыков всевозможных концепций. Как говорится – «зная историю – мы можем узнать будущее». Поэтому изучая концепции финансового менеджмента, основные теории, которые в свое время возможно и не принесли успеха в долгосрочном этапе, но на данном этапе возможно грамотно спрогнозировать финансовую деятельность компании, которая при соблюдении всех необходимых аспектов поставленной стратегии – позиции компании на рынке будут только возрастать и конкурентные преимущества только возрастать.

Литература:

1. Официальный сайт Президента РК <https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-181130>
2. Бакадаров В.Л., Алексеев П.Д., Финансово - экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. - М.: издательство «ПРИОР», 2002 - 205с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Изд. 2-е. - М.:Финансы и статистика, - 384с.

Рамазанова Азель Нурлановна

Докторант ДБА в здравоохранении, КазНУ им. Аль-Фараби

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МОНОГОРОДА:

ФАКТОРЫ РИСКА, ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПО ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

(НА ПРИМЕРЕ Г.САТПАЕВ)

Аннотация. Хронический дефицит финансирования, недостаточный управленческий потенциал и кадровый дефицит в городской системе здравоохранения приводят к формированию порочного замкнутого круга, снижению устойчивости системы и негативному влиянию на городскую экономику. Предлагаемые меры, способствуют разрешению ситуации и повышению стабильности системы здравоохранения.

Ключевые слова: устойчивость, система, здравоохранение, финансирование, услуги.

г. Сатпаев – населенный пункт, расположенный в Улытауской (ранее – Карагандинской) области, с численностью населения 69 580 человек. В ходе комплексной оценки структур, влияющих на здоровье городского населения, в частности, в рамках изучения оперативной функции общественного здравоохранения по обеспечению организационных структур и финансированию в 2020 г. был проведен детальный анализ финансирования системы здравоохранения г. Сатпаев на областном и городском уровне (капитальные расходы, повышение квалификации, текущее финансирование).

С этой целью были изучены следующие материалы:

- Программа развития г.Сатпаев на 2016-2020 гг.;
- Отчеты о реализации программы развития г.Сатпаев на 2017-2019 гг.;
- Планы развития за 2017-2019гг. Городской поликлиники г.Сатпаев.

- Отчеты о реализации Плана развития Карагандинской области за 2017-2019 гг.;
- Отчеты о реализации Плана развития Восточно-Казахстанской области за 2017-2019 гг.;
- Форма №30. Отчет медицинской организации;
- Форма №32. Отчет о медицинской помощи беременным, роженицам и родильницам;
- Форма № 4. Отчет об охвате профилактическими прививками;
- Договоры с субподрядными организациями;
- ИС «ЭРСБ» за 2017-2019 г.;
- ИС «РПН» по количеству прикрепленного населения за 2017-2019 г.;

Также проанализированы и использованы материалы, полученные в ходе интервью с руководителями медицинских организаций и представителем местного исполнительного органа.

Результаты: анализ распределения капитальных расходов Карагандинской области показал, что из местного бюджета в Карагандинской области выделялось в период с 2018 по 2020 г. по 4,45 млрд. тенге совокупно, в т. ч. 2,65 млрд. тенге на медицинскую технику и 1,8 млрд. тенге на капитальный ремонт. Это сопоставимо с прочими регионами, которые ежегодно располагают суммой от 2 до 10 млн. тенге.

Общая численность населения г. Сатпаев составляет 5% от общей численности населения Карагандинской области. При изучении распределения капитальных расходов внутри области, в среднем в г. Сатпаеве за 2017-2020 г. на медтехнику выделялось 1,9% средств (по этому показателю наблюдается расхождение с численностью населения в 2,6 раза), на капитальный ремонт – 4,8%, что соответствует численности населения (5% населения области).

Схожая картина прослеживалась в части финансирования, выделяемого на повышение квалификации медработников - было обучено только 1,7% врачей из

этого города среди всех обученных по области (16 из 938 соответственно) и 0,76% от всех обученных СМР по области (13 из 1 700).

При анализе текущего финансирования на уровне города на основании планов развития и отчетов городской поликлиники за 2017-2019 г. (рис. 1) наблюдалось увеличение доли финансирования ПМСП в 2018-2019 г. Также отмечалось ежегодное увеличение расходов на субподрядные услуги.



Рисунок 1. Финансирование городской поликлиники, включая расходы на субподрядные договоры (тыс. тенге).

Источник – составлено автором на основе [1-2]

Платные услуги в медицинских организациях города не развиты на должном уровне. Анализ интервью показал, что в центрах семейного здоровья (ЦСЗ) частной формы собственности (к которым прикреплено 23,8% населения) в связи с дефицитом кадров и низкой платежеспособностью не развиваются платные услуги и в 2017-2019 г. таковые в этих ЦСЗ не оказывались.

Консультации узких специалистов и диагностические услуги оказываются через субподрядные организации в г. Жезказган, Караганда, Астана и др. Так, из 30-ти субподрядных организаций, предоставляющих услуги пациентам, 21 медицинская организация территориально находится в г. Караганде (расстояние между городами 556 км.), 6 организаций в г. Жезказган и только 3 организации в самом г.Сатпаев.

В медицинской организации государственной формы собственности платные услуги составляют малую долю от общего финансирования, и в основном заработанные деньги направляются на приобретение оборудования.

Описанное положение дел не только снижает шаговую доступность к медицинскому обслуживанию и создает некомфортные условия для населения. В связи с ежегодным ростом расходов на субподряд происходит «утечка» средств в другие города и регионы, что ослабляет финансовую устойчивость самих медицинских организаций, сектора здравоохранения в целом и влияет на экономику города (табл. 1).

Таблица 1

**Данные о выездах пациентов из моногородов за медуслугами в
другие города**

Города		Аркалык	Жезказган	Лисаковск	Сатпаев	Темиртау	Экибастуз
Параметры (по годам)							
<i>1</i>		<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Кол-во случаев	2017	1 337	1 811	1 269	6 156	5 348	5 297
	2018	1 133	2 716	1 157	6 172	5 556	4 720
	2019	1 414	3 406	1 353	6 354	6 855	6 050
Доля «выездных» среди пациентов из фокус- городов, 2019		22%	23%	36%	129%	37%	40%
Сумма, тенге	2017	196 326 521	283 990 797	220 044 687	677 770 590	835 653 672	885 503 365
	2018	193 889 342	395 757 249	232 139 551	718 557 352	1 049 812 187	8 954 485
	2019	325 503 205	743 245 821	380 216 191	997 387 504	1 778 781 596	1 615 067 615
«Вывезено» на душу населения, 2019 г., тенге		7 872	8 170	9 292	14 348	9 577	10 570
Источник: составлено автором на основе [3]							

Как видно из таблицы, в 2019 г. жителей г. Сатпаев в других регионах пролечено в 1,3 раза больше, чем в самом городе. Соответственно, при системе

оплаты «деньги следуют за пациентом» почти на 1 млрд. тенге жители города были пролечены в других медицинских организациях республики, тогда как при хорошей оснащённости и подготовленных специалистах большая часть этих средств могла бы остаться в городе.

В такой ситуации, логически наблюдается низкое финансирование труда в медицинских организациях г. Сатпаева (рис. 2). Так, заработная плата в учреждении государственной формы собственности г. Сатпаев была меньше, чем среднемесячная заработная плата по Карагандинской области (в 2017 г. – в 1,5 раз, в 2018 г. – в 2,3 раза и в 2019 г. – в 1,9 раз), хотя г. Сатпаев является самым высокооплачиваемым в области и местные жители в 2019 г. в среднем получали 195,8 тысяч тенге в месяц [4-6]. В свою очередь, недостаточно высокая заработная плата является одной из составляющих причин растущего кадрового дефицита.

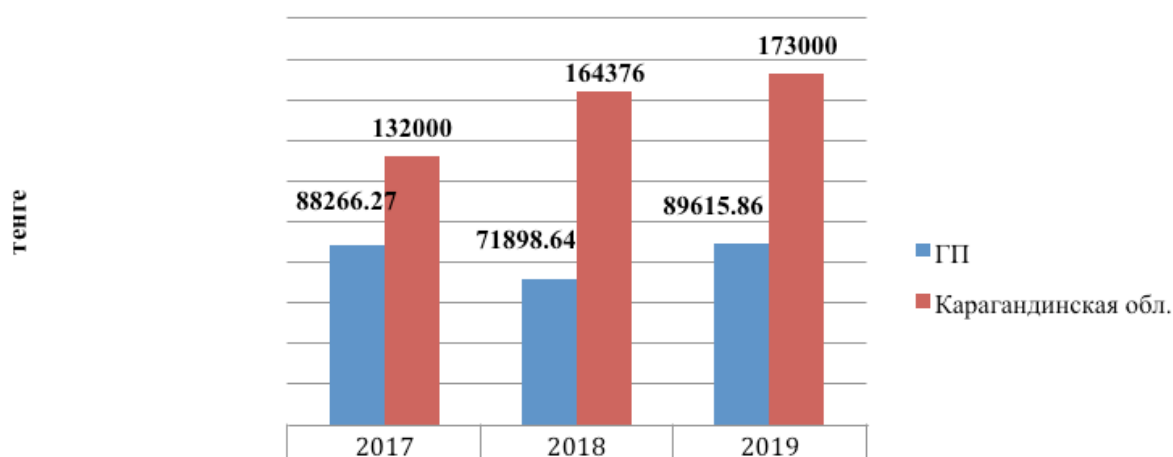


Рисунок 2. Среднемесячная заработная плата работников поликлиники в сравнении со среднемесячной заработной платой по Карагандинской области (тенге)

Источник – составлено автором на основе [1]

В то же время, обращает внимание тот факт, что на момент исследования ни одна из клиник города Сатпаев не внедрила у себя прозрачную, понятную и эффективную систему дифференцированной оплаты труда. Как причина приводится отсутствие дополнительных источников дохода, который можно

было бы перераспределять, однако меры по увеличению доходности организациями не предпринимались. При этом, анализ перечня услуг, оказываемых городской поликлиникой и перечня медицинских услуг, оказываемых в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи [7], а именно амбулаторно-поликлинических услуг, выявил значительную разницу (табл. 2). В рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи количество услуг, оказанных населению, было в 9,5 раз меньше полного перечня услуг. Например, в перечне услуг городской поликлиники отсутствовали услуги УЗИ, перинатальный скрининг оказывался в субподрядной организации в г. Караганда.

Таблица 2.

Сравнительная таблица перечня услуг городской поликлиники и медицинских услуг в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи

№	Виды услуг	Перечень услуг ГП на 2020 год	Перечень услуг по приказу*	Разница в количестве услуг	во сколько раз
1	Консультационные услуги	19	79	60	4,1
2	Лабораторные услуги	38	1051	1013	27,6
3	Диагностические исследования	57	288	231	5,0
4	Процедуры и манипуляции	89	511	422	5,7
	Итого услуг	203	1929	1726/ в 9,5	
Источник: составлено автором на основе [1,7]					

Таким образом, в финансировании городской системы здравоохранения сформировался некий «порочный круг», в котором недофинансирование системы и кадровый дефицит, в сочетании с недостаточным управленческим потенциалом приводят к еще большему «дренажу» медицинских организаций и всей системы. Как следствие - отсутствие средств на повышение оплаты труда и усиление дефицита медицинских сотрудников.

Для выхода из подобного замкнутого круга имеется необходимость:

- во-первых, пересмотра Управлением здравоохранения области объемов финансирования города на оснащение и повышение квалификации как минимум до уровня пропорциональному численности населения, а с учетом длительности дефицита бюджета, рассмотреть компенсаторные механизмы.
- во-вторых, активного рассмотрения возможности изыскания дополнительных средств для пополнения Фонда заработной платы для медицинских организаций, особенно городской формы собственности, к примеру за счет расширения спектра оказываемых услуг в рамках ГОБМП и ОСМС и снижения объемов субподрядных услуг.
- в-третьих, повышения эффективности менеджмента в медицинских организациях города, внедрения элементов системы «бережливая поликлиника» и Кайдзен;
- в-четвертых, внедрения дифференцированной оплаты труда, ориентированной на результат;
- в-пятых, регулярного детального мониторинга и анализа финансирования на различных уровнях системы здравоохранения.

С учетом схожей социально-экономической ситуации и географического расположения ряда моногородов Казахстана, результаты анализа могут быть представлять интерес для лиц, принимающих управленческие решения и экономистам.

Список источников:

1. Планы развития городской поликлиники г. Сатпаев на 2017-2019 г.
2. Отчетность городской поликлиники г. Сатпаев за 2017-2019 г.
3. Данные ИС «ЭРСБ» за 2017-2019 г.
4. <https://nv.kz/2017/08/07/166179/>.
5. <https://nv.kz/2019/03/11/229260/>
6. http://ekaraganda.kz/?mod=news_read&id=90448.
7. Приказ Министра здравоохранения Республики Казахстан от 5 сентября 2018 года № ҚР ДСМ-10. «Об утверждении тарифов на медицинские услуги, оказываемые в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и в системе обязательного социального медицинского страхования» Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 7 сентября 2018 года № 17353. Приложение 8 к приказу Министра здравоохранения Республики Казахстан от 5 сентября 2018 года № ҚР ДСМ-10 «Тарифы на медицинские услуги в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и в системе обязательного социального медицинского страхования».

Marketing i management

Квасній Л.Г.

к.е.н., доцент

Прикарпатський інститут імені Михайла Грушевського ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Орлова О.М.

к.е.н., доцент

Прикарпатський інститут імені Михайла Грушевського ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Щербан О.Я.

к.е.н., доцент

ІІІІТ Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ФУНКЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Суттєвою причиною кризового стану багатьох вітчизняних підприємств є неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій і завдань, зокрема відсутність фінансового планування (бюджетування) та аналізу, управління ризиками, роботи щодо оптимізації структури активів та пасивів тощо [1].

«В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність посідає особливе місце» [2]. Фінансові та бухгалтерські функції дуже часто переплітаються, але вони не є єдиним цілим. Бухгалтерський облік займається збором даних, записом, обробкою та звітністю для керівників та інших зацікавлених сторін. Особливо важливими характеристиками бухгалтерської функції автори називають якість, актуальність та своєчасність інформації, яку вона транслює [3]. Така інформація дуже важлива в процесі прийняття рішень.

Управління фінансами приймає управлінські рішення на основі фінансових звітів, а також іншої інформації про діяльність організації. Таким чином, метою фінансового менеджменту територіальних громад є не виробництво інформації, а планування та прийняття рішень. У менших

організаціях роль бухгалтера і фінансового менеджера може виконувати одна і та ж особа. Їх освітній профіль дуже схожий, тому фінансовим менеджерам завжди знадобляться широкі знання бухгалтерського обліку. Однак, чим більша організація, тим більш роздільними будуть ці функції.

У своєму первісному вигляді фінансова функція в організаціях з початку минулого століття полягала майже виключно в питаннях фінансування. Фінансовий менеджмент мав завданням вирішення проблеми правових і фінансових відносин між організацією та фінансовими установами з її бізнес-середовища, які забезпечують їй кошти, а також інструментів, за допомогою яких ці кошти збираються [2]. На сьогоднішній час найбільшою турботою фінансових менеджерів є забезпечення джерел фінансування бізнесу, зростання та розвитку організації. Основна увага приділяється оптимізації структури джерел фінансування організації.

Практика сучасних змін показує, що фокус фінансового менеджменту перемістився з пасивів балансу на активи, тобто до інвестиційних рішень. Питання типу та кількості джерел фінансування залишаються вирішальними, але все частіше ці рішення спостерігаються залежно від інвестицій, доступних організації. Це доповнило фінансовий менеджмент і надало йому нового виміру: займатися вивченням фінансових та інвестиційних рішень [3]. Виходячи з цього, можна сказати, що фінансовий менеджмент має справу з визначенням потреби у фінансових ресурсах, отриманням фінансових ресурсів, використанням фінансових ресурсів, а також моніторингом, спрямуванням і контролем фінансових ресурсів.

Фінансова діяльність, як підсистема організації, всебічно пов'язана із господарською діяльністю та функціонуванням всіх інших функцій. Вважається навіть, що вона настільки вплетена у функціонування бізнес-системи, що практично немає функції, в діапазоні якої не було б взаємозв'язку з фінансовою функцією. Отже, ця функція пронизує і переповнює всі внутрішні та зовнішні бізнес-процеси та операції: вона починає і завершує круговий рух грошей.

Фінансову діяльність в конкретній організації можна організувати по-різному. Дві важливі характеристики визначають спосіб її організації. З одного боку, це допоміжна функція в організації, оскільки не займається так званою «основною» діяльністю організації. З іншого боку, виробляє стратегічно дуже важливі рішення, які можуть мати вирішальне значення для функціонування організації.

Фінансова функція має свої роль і значення в економічних організаціях, які синтезуються в її завданнях. Завдання фінансової функції організації в основному поділяють на дві основні групи, як первинні, так і другорядні. До першочергових завдань фінансової функції належать: одержання фінансових ресурсів, використання коштів та коригування терміну коштів. До другорядних завдань фінансової функції належать завдання, які опосередковано пов'язані з процесом суспільного відтворення, наприклад: фінансове планування, фінансовий аналіз, нагляд за використанням коштів тощо.

Інші підходи зводять завдання фінансової функції до планування та отримання необхідних коштів, їх раціонального використання, постійного узгодження грошових надходжень із строками погашення фінансових зобов'язань, розподілу фінансових результатів, аналізу та контролю фінансових ресурсів.

Фінансова функція є однією з центральних функцій бізнесу, оскільки кошти необхідні для закупівлі робочої сили та предметів праці, а також для виплати зарплати працівників. У складних умовах фінансових операцій завдання фінансової функції знаходять своє відображення у плануванні фінансових ресурсів на різноманітні закупівлі, у забезпеченні коштів на виробничий процес, спільному догляді за реалізацією продукції та стягненні дебіторської заборгованості із замовників[4]. Це свідчить про те, що у виробничому циклі між цими функціями формується зв'язок у такій послідовності: фінансово-закупівельна-виробнича-генеративна-фінансова.

Сферами реалізації фінансової функції є:

- а) придбання капіталу (фінансування),
- б) використання капіталу (інвестування),
- в) управління капіталом (підтримка ліквідності).

Отже, завданнями фінансової діяльності є: отримання готівки та капіталу, інвестування грошових коштів та капіталу, формування структури капіталу, коригування строків погашення коштів, формування фінансової політики відповідно до принципів цифровізації, стягнення дебіторської заборгованості, сплата зобов'язань, фінансове планування, фінансовий аналіз та інші супутні види діяльності, зумовлені впливом та розвитком цифровізації, поширення якої відбувається завдяки інформаційно-комунікаційним технологіям (хмарні технології, технології штучного інтелекту, обробки великих даних (big data), робототехніка тощо. Враховуючи зміст та ознаки процесу цифровізації, зазначимо, що для успішного розвитку організацій та ефективної реалізації їх фінансової діяльності необхідно мати:

- вільний доступ суб'єктів ринку до мережі Інтернет для здійснення господарських процесів в залежності від сфери діяльності (створення багатоканальних моделей);
- розвинуті телекомунікаційні зв'язки між суб'єктами споживчого ринку в розширеному інформаційному середовищі;
- дистрибуцію товарів через Інтернет.

Проте в нинішніх умовах нестабільності і змін, зумовлених впливом цифровізації, зростають і ризики у фінансовій діяльності організацій. Загрозою є імплементація штучного інтелекту з метою отримання більшого прибутку через оптимізацію витрат на трудові ресурси, що навпаки може призвести до його недоотримання. Крім того «найбільшу небезпеку несуть кіберзлочини: в сфері платіжних систем (особливо в системі он-лайн платежів); у сфері екомерції; у сфері кібербезпеки; у сфері протиправного контенту» [5]. У сфері платіжних систем підприємства виокремлюємо: крадіжки грошей з банківських рахунків,

здійснення несанкціонованих трансакції, фальсифікація електронного цифрового підпису на електронних, у тому числі й платіжних документах тощо.

Висновок. Імплементация цифровізації в економічні системи підприємств значно розширює можливості нових форматів організації та управління діяльності суб'єктів споживчого ринку, а також впливає на рівень їх економічного зростання. Розвиток ринку вимагає від керівників організацій, особливо, від керівників фінансових служб та відділів, глибоких знань з теорії фінансів [6] Для досягнення всіх завдань фінансової функції у діяльності підприємств чи організацій необхідно мати детальне уявлення про мету та завдання фінансової роботи організації, економічне, інституційне, податкове та інше середовище, інструменти. і методи реалізації специфіки існуючого бізнес-середовища, керівництво визначає фінансову політику. Після цього за допомогою інструментів фінансового менеджменту визначаються фінансові рішення, які повинні привести організацію до досягнення поставлених цілей.

Література

1. Організація фінансової діяльності підприємств. URL: <https://buklib.net>
2. Особливості фінансової діяльності підприємств... URL: <http://www.economy.in.ua>
3. [Business finance theory and practice by McLaney, E. J. URL: https://library.lincoln.ac.uk](https://library.lincoln.ac.uk)
4. Foreign direct investment and economic growth: an increasingly endogenous relationship. URL: <https://www.academia.edu>
5. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>
6. Бедринець, М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств. навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. К. : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.

К.е.н, доц. Бурліцька О. П.

Тернопільський національний технічний університет ім.І.Пулюя

ОСОБЛИВІСТЬ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІЛЕЙ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Анотація. *Розкрито проблему визначення цілей ціноутворення для систематичного підвищення ефективності цінової політики в процесі маркетингової діяльності підприємства.*

Ключові слова: маркетингова цінова політика, цілі ціноутворення, ціна, цінова тактика, цінова стратегія.

I. Вступ. В умовах підприємницької діяльності цінова політика підприємства суттєво впливає на його кінцеві результати. Зумовлено це традиційними функціями ринкової ціни, яка перебирає на себе роль найважливішої передумови досягнення підприємством його стратегічних цілей, стає основним інструментом у процесі купівлі-продажу продукції та конкурентної боротьби, використовується в економічних розрахунках з суб'єктами маркетингового середовища, служить надійним засобом перевірки наявності попиту та пропозиції.

II. Постановка задачі. Метою статті є розробка методичного підходу до визначення цілей ціноутворення в процесі реалізації цінової політики підприємства.

III. Результати. При формуванні цінової політики одним з першочергових завдань підприємства є визначення і постановка цілей. Саме цілеспрямованість цінової політики відчутно дисциплінує підприємство, змушує його якомога чіткіше й оперативніше вирішувати свої далекосяжні стратегічні завдання, аби в кінцевому підсумку забезпечити собі володіння певною часткою ринку і досягти запланованого обсягу прибутку. Саме воно, підприємство, за таких умов

спроможне встановлювати на продукцію відповідні ціни і варіювати ними. Звичайно, у відповідності з прийнятою на підприємстві ціновою політикою, при визначенні цілей ціноутворення необхідно враховувати низку різних факторів. Головними з них слід вважати:

- місце та роль ціни в стратегії маркетингової діяльності підприємства;
- методи розрахунку ціни;
- рівень базисної ціни;
- рівень попиту та пропозиції;
- особливості входження на ринок нової продукції та політика її реалізації;
- особливості посередницьких і транспортних послуг;
- вимоги реклами;
- наявність обмежень з боку держави на прибуток, ціну та свободу її змінювання.

Значне місце у даному процесі належить і факторам побічного впливу. Серед них можна виділити обсяг виробництва, особливості ринкової орієнтації підприємства, стадії життєвого циклу товару та деякі інші.

Досвід роботи зарубіжних фірм переконує, що для дослідження впливу перелічених нами факторів на цінову політику доцільніше використовувати послуги сторонніх спеціалізованих організацій, які спроможні всебічно і високопрофесійно провести аналіз відношення виграти-прибуток, порівняти отримані дані з аналогічними показниками конкурентів і дати чіткі прогностичні рекомендації як для визначення цілей ціноутворення, так і для формування ціни пропозиції [1; 4].

Зміст діяльності підприємства щодо цілеспрямованого використання цін полягає насамперед у вирішенні таких питань: вибір концепції формування ціни; визначення основних напрямів її використання; розробка заходів щодо досягнення поставлених цілей.

Всі існуючі цілі ринкового ціноутворення можна згрупувати у три основні напрями - залежно від самої орієнтації підприємства: на збут, прибуток чи

фактичне його становище (рис. 1.1). При цьому роль та функції ціни у кожному конкретному випадку визначаються з обов'язковим урахуванням того, довгостроковим чи короткостроковим є підхід в досягненні цілі, яку ставить перед собою підприємство. У першому випадку це зумовлено особливостями стратегії цінової політики, у другому - її цінової тактики.

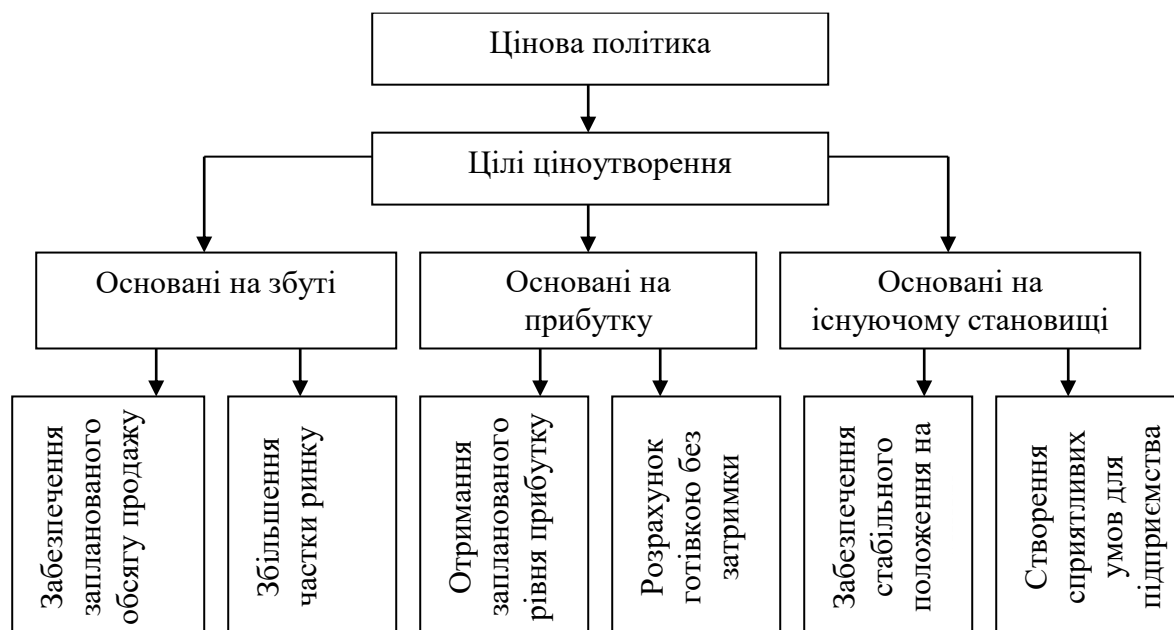


Рис.1.1 «Дерево цілей» цінової політики підприємства [2]

Довгострокові цілі цінової політики пов'язані, звичайно, з такими показниками роботи підприємства, як прибутковість і частка завойованого ринку, де реалізується його продукція. Якщо підприємство планує використовувати ціну як стратегічну комерційну зброю, то більше уваги доведеться приділяти питанням ціноутворення на довгострокову перспективу. При використанні ж ціни лише як тактичного засобу для одержання визначених комерційних результатів на ринку, цілі визначаються тільки на короткострокову перспективу. В умовах української економіки формування довгострокових рівнів цін та визначення відповідних цілей цінової політики є дуже важливою і складною справою, оскільки внаслідок інфляційних процесів постійно відбуваються коливання абсолютних рівнів цін, а зміна відносного

співвідношення цін на різні види продукції не завжди може збігатися з інфляційними підйомами та спадами.

Визначаючи цілі цінової політики будь-яке дослідження ставить за мету розробити конкретну модель прийняття цінового рішення. І тут не обходиться без набутого наукою досвіду. Дослідники звертаються передусім до моделей, які в початковому вигляді можна подати у найзагальнішій формі [2]. Це, скажемо так, надто спрощене, схематичне зображення основних типів ринків та підприємницької поведінки суб'єктів. І все ж воно дає змогу обґрунтувати рівень застосування різних заходів цінової політики і почати пошук шляхів найкращого досягнення підприємством поставлених цілей.

Процес формування загальних моделей має базуватися на використанні науково обґрунтованих рекомендацій з урахуванням пріоритетності цілей. При цьому до низки найважливіших з них у ціновій політиці, що зустрічаються в підприємницькій діяльності, варто віднести такі: орієнтація на довгострокове або короткострокове одержання максимального прибутку; максимальний обсяг збуту продукції; збереження існуючого лідерства в цінах; обмеження потенційної конкуренції; домінування на ринку; привернення уваги та інтересу споживачів до продукції за допомогою цін; стимулювання продажу тих товарів зі свого асортименту, котрі займають слабкі позиції на ринку; розширення попиту та прискорення його зростання; зниження чутливості споживача до цін; підвищення іміджу підприємства та продукції.

У відповідності з розглянутими цілями підприємство в процесі реалізації цінової політики може: проводячи політику низьких або високих цін, «атакувати» конкурентів з метою усунення їх з ринку та захисту від їхнього тиску; встановлюючи досить високу ціну продажу, знімати «вершки» з ринку; визначати порівняно низьку ціну, або якомога швидше проникати на ринок та якомога більше охопити на ньому потенційних споживачів продукції; співпрацювати з посередницькими структурами, надаючи їм вигідні знижки; за допомогою цін заохочувати користувачів до споживання своєї продукції.

Формування рівня ціни з урахуванням цілей цінової політики є досить складною справою. Зумовлено це не тільки тим, що підприємство мусить враховувати відповідності між різними маркетинговими цілями, але й обмеженнями, які нав'язуються ринком. Однак підприємство повинно формувати свою цінову політику таким чином, щоб, незважаючи на різні непередбачені обставини, постійно мати запланований рівень прибутку. Більше того, у своїй практичній діяльності воно повинно орієнтуватися на його максимальний розмір. Цей вибір виправданий не тільки тим, що прибуток використовується в більшості відомих моделей цінової політики, а й також тим, що орієнтир і на нього, як на вартісний показник ефективності виробництва, є найбільш адекватний механізм функціонування ринкової економіки. При цьому в умовах маркетингової діяльності підприємства ціна з урахуванням рівня кон'юнктури ринку має відповідати такому рівню рентабельності, при якому забезпечуватиметься вирішення усіх його стратегічних і тактичних завдань.

У процесі аналізу та обґрунтування цілей цінової політики важливим моментом уявляється визначення місця ціни серед засобів конкурентної боротьби в кожному секторі ринку [1; 3]. Такий підхід дає можливість об'єктивно осмислити процес формування ринкової ціни, враховуючи при цьому особливості діяльності підприємства в умовах зростаючої конкуренції. А це, у свою чергу, дає всі підстави реально оцінити потенційні його можливості щодо ведення активної «цінової війни» з ринковими лідерами. Надалі, маючи добре розроблену цінову політику, підприємство час від часу вдається лише до підкорегування ціни пропозиції з урахуванням коливань ринкової кон'юнктури.

Розгортання виробництва, завоювання своєї частки на ринку, а також збільшення обсягів продажу були б практично неможливими без серйозної і копіткої підготовки та розробки цінової політики. Добре знання рівня цін, що діють на ринку, надає можливість підприємству оптимізувати рівень доходу в процесі реалізації готової продукції. Формуючи цінову політику у відповідності з визначеними цілями ціноутворення, підприємство для успішного

функціонування на ринку мусить постійно вивчати його кон'юнктуру, рівень попиту і пропозиції, а відтак відповідно до цього проектувати ціни на свою продукцію.

Ефективність цінової політики значною мірою залежить від того, наскільки цілі ціноутворення відбивають добре інтегровану цілісність, особливості маркетингової діяльності, а також якою мірою відповідають кон'юнктурі ринку. До того ж визначені цілі повинні орієнтувати цінову діяльність підприємства на вирішення довгострокових і оперативних завдань з використанням сильних сторін його маркетингової служби, враховуючи при цьому звичайно, і наявність слабких [5].

IV. Висновки. Таким чином, цінова політика являється важливим елементом загальної політики підприємства, визначається вона процесом формування ціни з урахуванням особливостей кон'юнктури ринку, об'єднує всі надбання маркетингу, які служать цілеспрямованій діяльності підприємства при реалізації готової продукції. Для систематичного підвищення ефективності цінової політики необхідно визначати цілі ціноутворення з урахуванням їх пріоритетності в процесі маркетингової діяльності підприємства. За таких умов ціна, являючи собою добре інтегровану цілісність з маркетинговим інструментарієм, найкраще відповідатиме вимогам цільового ринку, забезпечуватиме запланований обсяг реалізації продукції послуговуючись при цьому особливостями маркетингової служби підприємства, сприятиме створенню умов для його захисту від небажаних дій конкурентів.

Література

1. Дугіна С. І. Маркетингове ціноутворення: навч. посіб. / С. І. Дугіна, Н. В. Василькова; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2018. – 547 с.
2. Корінев В. Л., Корецький М. Х., Дацій О. І. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник. - Київ: ДУТ, 2019. - 200 с.

3. Макаренко Н.О., Лищенко М.О. Маркетингове ціноутворення. Теоретичні основи: навч. посіб. Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2020. – 129 с.
4. Окландер М. А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. - Київ: Центр навчальної літератури, 2017. - 240 с.
5. Останкова Л., Літвінов Ю., Літвінова Т., Підгорна О. Ціноутворення в умовах ринку: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. - 400с.

Ewidencja i audyt

Фомичёв Е.Д., Разливаева Л.В.

Карагандинский университет Казпотребсоюза

ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Управленческий учет – это сбор финансовой и производственной информации с последующим ее анализом для дальнейшего использования при принятии стратегических решений руководством компании. Показатели управленческого учета необходимы для планирования и достижения целей предприятия.

Объект управленческого учёта — это информация об использовании ресурсов компании, т.е. о её расходах на бизнес-процессы для получения экономической выгоды. Эти сведения нужны для того, чтобы принимать обоснованные управленческие решения, которые бы обеспечивали эффективную и непрерывную деятельность компании.

Объектами управленческого учета являются:

Издержки по предприятию и его структурным подразделениям;

Доходы организации и ее структурных подразделений

Внутреннее ценообразование

В управленческом учёте широко используется бухгалтерская информация, которая содержит данные о совершившихся хозяйственных операциях и их последствиях на финансовое положение компании и финансовые результаты её деятельности.

Основной целью управленческого учета является обеспечение ключевых лиц компании, принимающих решения в компании по управлению предприятием, полной, оперативной и удобной в использовании информацией, необходимой для принятия решений и контроля за их выполнением..

Ведение управленческого учета позволяет:

Ставить и достигать цели бизнеса, видеть, каких результатов достигла компания

Прогнозировать прибыль компании, предотвращать кассовые разрывы, планировать платежи

Находить точки роста компании, детализировать прибыль и убытки и узнать, за счет чего можно сэкономить деньги

Экономить время на получение финансовых данных в любых разрезах благодаря автоматизации

Получать удобную и понятную бизнес-отчетность в режиме реального времени

Можно выделить четыре вида управленческого учета:

Производственный учёт — является основой управленческого учёта компаний. При его ведении рассчитывается себестоимость изготовленной продукции с учётом затрат на производство;

Маржинальный учёт — используется для оптимизации объёмов производимой продукции, расходов и цен для повышения получаемой прибыли. Через него определяется зависимость между прибылью и объёмами производства (реализации);

Бюджетный учёт — применяется для определения ответственности за финансовое положение организаций через внедрение системы бюджетирования;

Стратегический учёт — внедряется для организации системы обеспечения финансовыми средствами и ресурсами, которые необходимы компании для эффективного роста и развития бизнеса в будущем.

Основными пользователями информации управленческого учета являются руководители высшего звена, руководители структурных подразделений и специалисты.

Руководители высшего звена - это собственники предприятия, руководитель предприятия (директор, генеральный директор).

Они разрабатывают стратегические планы на деятельность предприятия.

Руководителям высшего звена, предоставляются:

Управленческая информация в виде отчетов о результатах производственной, финансовой и инвестиционной деятельности организации и

ее структурных подразделений на конкретный период времени и за прошедший отчетный период;

Анализ влияния выявленных внутренних и внешних факторов на результаты деятельности организации и ее основных структурных подразделений;

Плановые и прогнозныe показатели на будущие периоды.

К руководителям структурных подразделений относятся: заведующий складом, начальник участка, начальник вспомогательного производства и т.д.

Руководителям структурных подразделений предоставляются:

Управленческие отчеты о деятельности подразделений на конкретный момент времени;

Плановая и прогнозная информация о подразделениях, а также необходимая информация о контрагентах организации.

К специалистам относится: главный инженер, главный механик, главный бухгалтер и т.д.

Специалисты получают необходимую информацию о деятельности организации и ее структурных подразделений, а также прогнозы влияния выявленных внутренних и внешних факторов на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Главной задачей управленческого учета является составление внутренних отчетов, информация которых предназначена для собственников предприятия и управляющего аппарата.

Эти отчеты должны содержать информацию об общем финансовом положении предприятия, о состоянии дел в производственной деятельности.

Содержание отчетов может меняться в зависимости от их целевого назначения.

К информации, которая необходима для принятия управленческих решений, контроле и регулировании управленческой деятельности, можно отнести, например:

Продажные цены;

Затраты на производство;

Спрос, конкурентоспособность, рентабельность товаров, выпускаемых их предприятием.

Основными задачами управленческого учета являются:

Анализ состояния материальных, трудовых и финансовых ресурсов и составление информации по этим ресурсам;

Анализ затрат и доходов и отклонений по ним от установленных норм и смет;

Расчет различных показателей фактической себестоимости продукции (работ, услуг) и отклонений от нормативных и плановых показателей;

Расчет финансовых результатов деятельности отдельных структурных подразделений по центрам ответственности, реализованной продукции, выполненным работам и оказанным услугам;

Контроль и анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, ее структурных подразделений и других центров ответственности;

Планирование финансово-хозяйственной деятельности организации в целом, ее структурных подразделений и других центров ответственности;

Представление информации о воздействии ожидаемых в будущем событий, основанной на анализе прошедших событий;

Представление управленческой отчетности для принятия необходимых управленческих решений в будущем.

Принципы управленческого учета обеспечивают его функции: оперативный учет, анализ, контроль, планирование и прогнозирование деятельности центров ответственности, создание механизмов мотивации, которые позволяют гармонизировать цели и интересы сегментов со стратегическими и тактическими.

Планирование - центральный элемент управления. Руководство организации устанавливает цели на перспективу и определяет приоритетность решаемых задач для их достижения. В оперативном планировании они разбиваются на части по всей структуре управления организацией, соответственно распределяется и ответственность. Каждый менеджер отвечает за достижение цели, вносит вклад в решение общих задач организации, а система управленческого учета обеспечивает необходимую информацию для планирования и нормирования, для контроля выполнения плана. Управленческий учет персонифицирован по всей структуре. Поскольку каждый менеджер руководит частью организации, то на своем уровне он принимает творческое участие в составлении планов, бюджетов, смет. В процессе планирования обеспечивается координация усилий всех менеджеров предприятия для достижения общей цели.

Организация внутреннего управления. Каждый менеджер в соответствии со своей частью плана знает о том, что от него ожидают. Вместе со своим руководителем он определяет график и последовательность решения поставленных задач, следит за их выполнением. Организация выполнения плановых задач основана на самоконтроле и отчете перед непосредственным руководителем. Управленческий учет обеспечивает обмен информацией между различными звеньями управления, который позволяет контролировать последовательность выполнения задач, уточнять график выполнения, принимать необходимые организационные, оперативные меры.

Учет и контроль обеспечивают функцию обратной связи в системе управления организацией. Учет является системообразующим элементом управленческого учета. Управленческий учет отражает фактическую информацию о выполнении планов, бюджетов и смет. Как правило, это постоянно повторяющийся учет однородных массовых операций. Его ведут на счетах бухгалтерского учета. Однако многие данные в системе управленческого учета не носят массового характера, они индивидуальны и их фиксируют оперативно без отражения на счетах. Для принятия большинства решений данные внутреннего контроля необходимо дополнять информацией из внешних источников (например, данными об исследовании рынка, о технологических системах, поэтому управленческий учет отличается от финансового учета разнообразием источников информации и методов ее обработки.

Стимулирование. Эта функция управления теснейшим образом связана с системой управленческого учета. Именно стимулирование приводит в действие систему и постоянно поддерживает в ней необходимое равновесие. Управленческий учет меняет схему компенсации за труд менеджеров всех уровней. Он позволяет устанавливать оплату труда, премирование в зависимости от успехов каждого менеджера. Управленческий учет содержит полноценную информацию для оценки работы менеджеров и ее справедливой оплаты.

Самооценка и оценка менеджеров и персонала возможна на основе информации управленческого учета и строится на сравнении результатов с поставленными задачами, на точном знании того, что нужно сделать и что сделано. Каждый менеджер сам может сопоставить свои результаты с достижениями других. Наличие информации о результатах работы отдельных менеджеров позволяет организовывать их подготовку, переподготовку, повышение квалификации. Обучать менеджеров нужно исходя из объективной информации о результатах, характеризующих сильные и слабые стороны каждого менеджера. Причем обучать менеджеров необходимо профессионально, так, чтобы результаты их работы были выше и только тех, кто действительно способен повысить свою квалификацию и сделать управление лучше

Координация и обмен информацией. Управленческий учет как информационная система используется в качестве координирующего механизма в работе менеджеров всех уровней, содействует координации через планирование всех задач сверху донизу и обмену информацией между звеньями системы управления. При выполнении общих задач руководители подразделений вынуждены согласовывать свои действия друг с другом. В системе управленческого учета существует три формы обмена информацией:

- информация о задачах поставленных менеджерам и информация от менеджеров вышестоящему руководителю о выполнении задач;
- периодическое составление отчетных сводок и обзоров, характеризующих общее состояние выполнения планов;
- неформальное обсуждение состояния дел и хода выполнения поставленных задач.

PRAWO

Międzynarodowe prawo

Mukanov M.R. ,Baindyev R.T.

Astana, Kazakhstan

THE EVOLUTION OF THE FORMATION OF MEDIATION IN RUSSIA AND ITS APPLICATION IN CRIMINAL PROCEEDINGS

Mediation was first used in the second half of the 20th century - in the USA, Australia, Great Britain, then it became widespread in Europe. The first attempts to use mediation concerned the resolution of disputes in the sphere of family relations. After mediation has gained recognition and spread in resolving a wide range of conflicts and disputes, from conflicts in local communities to complex multilateral conflicts in the field of international relations, interregional and interstate, as well as in the commercial sphere [1].

As for the use of mediation in the Russian Federation, it dates back to the 2000s, when it became an alternative to resolving conflict situations and a special law was adopted. A special federal target program "Development of the Russian Judicial System for 2007-2012" was adopted, where one of the tasks in the framework of improving justice was to widely introduce mediation procedures as mechanisms for implementing the provisions of the laws of the Russian Federation, providing for the possibility of reconciliation of the parties.

On January 1, 2011, Federal Law No. 193-FZ of July 27, 2010 "On an alternative procedure for resolving disputes with the participation of an intermediary (mediation procedure)" came into force, institutionalizing mediation as one of the alternative methods of resolving disputes. Russian legislation determines that "the mediation procedure - a way to resolve disputes with the assistance of a mediator on the basis of the voluntary consent of the parties in order to achieve a mutually acceptable solution" [2, p.16].

Today, mediation practice in Russia as a way to resolve disputes arising from civil, family and labor relations (with the exception of collective labor disputes) is regulated by the Mediation Law and a number of other regulatory documents related to activities related to the prevention of juvenile delinquency and individual preventive work with them.

At the same time, the prospects for using the resources of the approach to dealing with conflicts by providing the parties to the dispute with the opportunity to resolve it independently with the participation of an independent neutral mediator are disproportionately higher, and the need to use such a format of legal relations is present in almost all areas of socially significant activity.

Thus, in accordance with the current basic law regulating mediation practice in Russia, the mediation procedure is applied to disputes arising from civil legal relations, including in connection with the implementation of entrepreneurial and other economic activities, as well as disputes arising from labor and family relations. legal relations.

The mediation procedure does not apply to collective labor disputes, as well as to other disputes, if such disputes affect or may affect the rights and legitimate interests of third parties not participating in the mediation procedure, or public interests. In addition, mediation can also be used to resolve corporate disputes in terms of settling disputes between members of corporate governance bodies relating to the operational and strategic management of a legal entity, the distribution of profits between its participants, its reorganization or liquidation, etc [3, p.32].

Conducting the mediation procedure is possible both out of court (regardless of whether the parties are going to go to court) and pre-trial (as a stage of pre-trial settlement), and after the start of the trial at any stage before the decision on the dispute is made by the relevant court. 2 article 4 of the Mediation Law). In the latter case, at the request of the parties, the court postpones the trial for the duration of the mediation procedure (part 2, article 4 of the Mediation Law).

In its current wording, the Mediation Law does not imply the use of mediation as a mandatory pre-trial procedure (Part 3, Article 7 of the Mediation Law), but it does

not exclude that mediation can be established as a pre-trial settlement method for the parties.

The result of the settlement of the dispute through the mediation procedure is a mediation agreement (Article 12 of the Law on Mediation), in which the parties formulate the agreements reached by them on a voluntary basis. A mediation agreement is a civil law transaction and is executed on the basis of the principles of voluntariness and good faith. If the mediation was carried out after the case was submitted to the court or arbitration court, then the mediation agreement can be approved as a settlement agreement.

In addition to the adoption of the Law on Mediation itself, in order to promote the development of mediation practice, changes were made to a number of other laws.

In accordance with Part 5.1 of Art. 56 of the Arbitration Procedure Code, paragraph 1. Part 3 of Art. 59 of the Code of Civil Procedure, the mediator has witness immunity in civil (clause 1, article 4 28) and arbitration proceedings (clause 1, article 2 28).

In addition, provisions were introduced into these regulatory legal acts that judges must take measures to conclude a settlement agreement by the parties, including on the basis of the results of the mediation procedure, which the parties have the right to conduct at any stage of the trial. The parties are also reminded of this by the court at the beginning of the consideration of the case on the merits (Article 172 of the Code of Civil Procedure of the Russian Federation³⁶, clause 9, part 2 of Article 153 of the Arbitration Procedure Code of the Russian Federation³⁵). As mentioned above, these codes have introduced rules according to which court proceedings are postponed for the duration of the mediation procedure.

The changes also affected the Law on Advertising: in accordance with parts 1 and 2 of Article 30.1 of which, requirements are established for advertising the activities of mediators and organizations to ensure the mediation procedure in terms of mediators having the documents necessary for carrying out activities to ensure the

mediation procedure on passing the appropriate training and indicating in mediators advertising information about such documents.

And also in terms of the need to indicate in the advertisement of the organization carrying out activities to ensure the mediation procedure, the source of information about the rules approved by this organization for conducting the mediation procedure, the standards and rules for the professional activities of mediators. In accordance with the latest changes in advertising legislation, the advertiser and the advertising distributor are held liable for violation of the above requirements.

The need to integrate mediation practice into a variety of socially significant areas is also reflected in sectoral regulations. Rospotrebnadzor pointed out the prospects of this institution in resolving disputes between consumers and business entities, noting the need to ensure promptness in resolving disputes and eliminate the continuing distrust of individual citizens in the judicial protection of their violated rights.

An important factor designed to promote the development of mediation practice in Russia was the development and approval of the professional standard “Specialist in the field of mediation (mediator)”, approved by order of the Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation” dated December 15, 2014 No. 1041n. This document describes the work functions of a mediator, gives a description of the generalized work functions. The professional standard refers activities in the field of mediation to a group of occupations of specialists in the field of law who are not included in other groups (OKZ code 2429) and specialists in the field of social problems (OKZ code 2446).

Mediation activity is also classified as the following types of economic activity:

- 66.29.9 - other auxiliary activities in the field of insurance, except for compulsory social insurance;
- 70.22 - business and management consulting;
- 82.99 - activities for the provision of other business support services, not included in other groups;

- 96.09 - provision of other personal services not included in other groups.

It should be noted that the limitation on the use of mediation in the settlement of collective labor disputes that exists in the legislation looks somewhat artificial. World practice has long shown the applicability of the mediation procedure to resolve such conflicts. In addition, the existing partial duplication of the rules on mediation and the rules on mediation shows that this limitation is more technical: the approval of the mediation procedure as a way to resolve collective labor disputes requires changes in the rules on conciliation procedures.

An individual labor dispute is an unresolved disagreement between an employer and an employee on the application of labor legislation and other regulatory legal acts containing labor law norms, a collective agreement, an agreement, a local regulatory act, an employment contract (including the establishment or change of individual working conditions) , which are declared to the body for the consideration of individual labor disputes .

An individual labor dispute is a dispute between an employer and a person who previously had an employment relationship with this employer, as well as a person who has expressed a desire to conclude an employment contract with the employer, if the employer refuses to conclude such an agreement [4].

In accordance with the labor legislation of the Russian Federation, the consideration and resolution of individual labor disputes, in addition to the courts, is carried out by labor dispute commissions. Despite the fact that the Labor Code, as mentioned earlier, does not contain a mention of mediation, at present, individual labor disputes can also be resolved through the mediation procedure based on the Mediation Law.

Thus, today there is a conflict in the legislation, expressed in the regulation of the resolution of individual and collective labor disputes through the use of the mediation procedure. So, if in relation to the resolution of individual labor disputes, the use of the mediation procedure is regulated by the current Law on Mediation, then in

relation to the use of mediation for the resolution of collective labor disputes, this regulatory legal act imposes a restriction.

At the same time, the format for engaging a mediator to resolve a collective labor dispute, provided by the Labor Code of the Russian Federation, indicates the possibility of working with these conflicts with the participation of a third party (essentially mediation), without describing in detail the technology of such activities. At the same time, the Labor Code does not contain a mention of mediation as a technology for resolving individual labor disputes.

This conflict can be overcome both by introducing amendments to the Law on Mediation, allowing the application of this procedure in relation to collective labor disputes, and to the Labor Code to more clearly describe the requirements for a mediator in resolving collective labor disputes and to regulate the use of mediation in resolving individual labor disputes.

Conclusions.

The development of criminal procedural law is an ongoing process following the change in social relations that it regulates. In the absence of such development, a gap arises between the relations that develop in society and their legal regulation.

Unfortunately, the Russian legal system in the field of criminal justice is characterized by the fact that many of its legal institutions are not used properly, although they could, with the right approach, greatly simplify the achievement of goals enshrined in legislation. One of these institutions is the reconciliation of the parties, enshrined in Art. 25 of the Code of Criminal Procedure of the Russian Federation, and a kind of such reconciliation of the parties is mediation.

The content of this institution is that, under the conditions established by law, the criminal case may be terminated if the accused has reconciled with the victim. The area of application of this institution is also important - criminal cases on crimes of small and medium gravity.

Literature:

1. Kirillova N.B. Medialogy. - M.: Academic project, 2015. - 424 p.
2. Altukhov D.O. Development of Mediation in Russia: Problems and Prospects // Mediation in the Modern World: Problems and Prospects of Development: Proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference (Kursk, April 30, 2019). - Kursk: Southwest. state university, 2019.S. 1-18
3. Balakin Yu.N. Demand for conciliation procedures. The view of professional representatives // Conciliation procedures in civil law and legal proceedings / Collection of materials of the International Scientific and Practical Conference April 26–27, 2019, St. Petersburg. Part 1 / Under the general. ed. V.P. Ocheredko, A.N. Kuzbagarova, S.Yu. Katukova / North-Western branch of the Russian State University of Justice. - St. Petersburg: Asterion, 2019. - 286 p.
4. Petrov A.Ya. Individual labor disputes: fundamental aspects of labor law // Law. Journal of the Higher School of Economics. 2014. No. 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/individualnye-trudovye-spory-fundamentalnye-aspekty-trudovogo-prava> (date of access: 02.10.2022).

Kryminalne prawo i kryminologia

Mukanov M.R., Baimdyev R.T.

Astana, Kazakhstan

MEDIATION AS A TOOL FOR THE RESTORATIVE PROCESS OF JUSTICE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

A legal conflict, like any other conflict that arises in various areas and spheres of our life, has many options for its resolution. There is no doubt that such an impressive arsenal of means to overcome conflicts is the result of fruitful theoretical and practical work of conflictologists and lawyers.

The way to resolve the conflict with the involvement of a third party as an intermediary has been known for a long time. Conflicts arose at the earliest stage of human development, and already in primitive society people began to understand that in most cases it is better to overcome a conflict situation through negotiations than using the norms of customs and hierarchical orders.

Mediation in its modern sense began to develop in the second half of the 20th century. The founders of this procedure were the countries of Anglo-Saxon law (Great Britain, USA, Australia, etc.), then it gradually spread to other European countries. The political and economic situation in the Republic of Kazakhstan that has changed in recent decades has required a qualitative change in the dispute resolution system, the number of which has been constantly increasing. In this regard, it is quite logical to turn to the institution of mediation, which, with the right approach to it, can become an effective alternative to the courts.

It should be noted that mediation is an interdisciplinary field that combines such branches of knowledge as conflictology, law, and psychology. Therefore, the most successful in resolving conflicts through mediation are not representatives of theoretical science, the Society, but practitioners who are familiar with the rules of

business transactions and at the same time have professional training in these related disciplines [1, p. 49].

Mediation is a way to resolve conflicts with the participation of an independent intermediary (mediator), based on the voluntary consent of the parties, in order to make a decision acceptable to both parties. Despite the variety of existing forms of mediation, widely used abroad, as well as those that have become widespread in our country, it is possible to single out the main features that are characteristic of any mediation process. First, the voluntariness of the appeal to the mediation procedure.

Secondly, the free choice of a mediator, which is carried out by the parties based on their internal feelings, based on trust and sympathy for this person. Thirdly, the confidentiality of the negotiation process. Fourthly, with the help of mediation, the resolution of the dispute is achieved faster than with the help of traditional litigation, since with direct contact between the parties, the need for some formal actions related to obtaining and demanding information, evidence, etc. is partially eliminated.

Fifth, if an agreement is reached between the conflicting parties, the mediation process ends with the signing of a mediation agreement, which is a civil law transaction that is mandatory for its execution [2].

Mediation also helps to reduce the tension and hostility that often arises in a dispute. Sometimes this aspect is especially important in cases involving family members or other people with whom a long-term relationship is established, such as disputes related to child custody, probate, juvenile delinquency, custody and guardianship, and in many other cases. when the parties wish to prevent further development of the conflict [3, p. 43].

As A.D. Karpenko, mediation is a negotiation process with characteristic features: - the process is based on special principles (principles of neutrality, confidentiality, voluntary participation of the parties in negotiations and equal participation in them), none of which can be violated; – active role belongs to the parties; – the mediator cannot be a representative of the party; – the mediator organizes

and manages the negotiations; - the mediator cannot examine the evidence and establish facts [4, p. 124].

So, the Law "On Mediation" in the Republic of Kazakhstan was adopted on January 28, 2011. It gives the following definition: mediation is a procedure for resolving a dispute (conflict) between the parties with the assistance of a mediator (mediators) in order to achieve a mutually acceptable solution, implemented by voluntary consent of the parties.

Mediation is a system of alternative dispute resolution, which is currently developing quite rapidly and is increasingly being used by many civilized states seeking to create a modern legal infrastructure. The significant advantages of mediation are the reduction of financial costs when using it compared to resolving a dispute in court, as well as the reduction of time costs and the guarantee of confidentiality. This means that cases are considered in a simplified form in full compliance with the principles of procedural economy, efficiency and rationality of criminal proceedings.

A mediator can be called a mediator, but only if we need a vague formulation of this term, which implies a broad interpretation of it. If we have to explain the area of activity and functions of the mediator, the word "intermediary" will not be enough for us, because the mediator is called upon to fulfill a very specific range of goals and objectives.

The term "mediation" comes from the Latin *mediatio*, which means "mediation". This term has been used for many years in relation to the activities of diplomats who helped resolve disputes between states, as well as persons who act in the interests of another person or social group [5, p. 237].

In its modern form, the mediation procedure became widespread in the second half of the 20th century. first in countries with the Anglo-Saxon system of law, and then in countries with the continental system, such as Germany, the Netherlands, Belgium, Austria, Italy, etc. The essence of the mediation procedure is that two conflicting parties, instead of turning to a judge, seek to resolve a legal dispute with

the help of a professional mediator who, after listening to them, offers the best way to solve the problem.

At the same time, the specificity of the procedure lies in the fact that the mediator represents a neutral party in the dispute and does not make decisions, but only helps the parties to the conflict reach an agreement in which none of them will feel like a loser. At the same time, the conflicting parties get the opportunity to resolve the dispute taking into account their interests. As you know, this method has already proven its effectiveness in the field of family law, labor, consumer relations, as well as in juvenile justice.

Let us note some advantages of using mediation in criminal proceedings: the victim can receive compensation for damage faster; in the case of juvenile cases, such offenders get a real opportunity to avoid trial, realize all the consequences of their misconduct and make amends for them.

As experts point out, reconciliation makes it possible to terminate a criminal case, which contributes to the unloading of courts and, of course, affects the efficiency of the judicial system as a whole. Except 2 On Approval of the Rules for Training in the Training Program for Mediators: Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated July 3, 2011 No. 770 (as amended and supplemented as of January 2, 2012) // Paragraph Information System. In addition, mediation saves time and money and guarantees confidentiality.

Mediation is designed to regulate legal conflicts that occupy a certain position among the various conflicts that arise in society. According to P.A. Astakhov, “a legal conflict should be understood as any conflict in which the dispute is in any way connected with the legal relations of the participants in the conflict. Based on this, the subjects, or the motivation of their behavior, or the object of the conflict have legal features, and the conflict entails legal consequences. Along with this, it is noted that not every conflict (dispute) is legal, but almost everyone can end with one or another legal procedure” [6, p. 5].

Mediation as an integral part of the legal space opens up great opportunities for reducing the level of crime in any state. In addition, mediation allows the conflicting parties to reach a consensus. Restorative justice is focused primarily on the comprehensive rehabilitation of a person who has come into conflict with the law.

For a successful study, it is necessary to determine the internal correlation of the phrase "restorative justice at the stage of execution of criminal punishment". The matter is that, speaking about justice, we, as a rule, mean activity of court. Our Constitution also contributes to this, in Article 75 of which it is said that justice in the Republic of Kazakhstan is carried out only by the court.

However, in the theory of law, justice is often interpreted more broadly and implies the entire sphere of justice, including procedural and executive activities. And if restorative justice in the form of mediation, in accordance with Article 24 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On Mediation", is implemented not only at the stage of judicial, but also pre-trial proceedings, then, therefore, it (restorative justice) may well be at the post-trial stage, in in this case at the stage of execution of judgments.

Before turning to the analysis of mediation as an institution of restorative justice, we would like to draw attention to the definition of this term. First, you need to understand the relationship between the concepts of "mediation" and "mediation". So, in international law, mediation is one of the means of peaceful resolution of disputes and conflicts between several states through negotiations with the participation of a third state (mediator) on the basis of the conditions set forth by it. In general, mediation means the provision by the subject (subjects) of services to several parties, while the subject (subjects) is a third party (intermediary). The subject can be both a legal entity and an individual.

Accordingly, the intermediary: 1) the party bringing the seller and the buyer together or making a transaction on behalf of others in the interests of the seller and the buyer; 2) a person or organization that contributes to the reconciliation of the warring parties [5, p. 32–33].

Thus, a mediator can be called a mediator only in a broad sense. If it is necessary to indicate the scope of activity of the mediator and the functions performed by him, then the term "intermediary" is not suitable here, because the mediator has specific goals and objectives, namely:

- to assist the parties that are involved in a dispute or conflict in their awareness of the power of their own influence on the conflict situation and the prospects for its development within the framework of the reconciliation procedure;

- to help the parties to the conflict to comprehend their own interests, which are the driving force of the dispute or conflict;

- to assist the parties to the conflict in understanding the interests of each of the parties;

- create the conditions for identifying the true causes of the conflict, which is necessary to develop a viable realistic solution that will satisfy the disputing parties.

It can be said that the term "mediation" is narrower than the term "mediation". Therefore, if we are talking about mediation, a special form of mediation, it is more appropriate and accurate to use the term "mediator" rather than "intermediary".

According to Art. 4 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On Mediation", the reconciliation procedure between the parties is carried out on the basis of such principles of mediation as equality of the parties, voluntariness, inadmissibility of interference in the mediation procedure, confidentiality, independence and impartiality of the mediator. In accordance with this list of mediation principles, we can clearly see that such principles as voluntariness and neutrality refer to the organizational side of mediation, while the principles of independence, confidentiality, equality of the parties belong to its procedural side. Let's consider each principle in more detail.

The first is the principle of voluntariness. In Art. 5 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On Mediation" it is disclosed as follows:

- the condition for participation in the mediation procedure is the mutual voluntary will of the parties, expressed in the mediation agreement;

- the parties to mediation have the right to refuse this procedure at any stage;

– during mediation, the parties have the right, at their discretion, to dispose of their substantive and procedural rights, increase or decrease the amount of claims or refuse the dispute (conflict).

The parties are free to choose issues when discussing options for a mutually acceptable agreement. The principle of voluntariness applies to both the mediator and the parties entering into the mediation procedure. When deciding whether to start this procedure, the parties are based on a mutual agreement, which is confirmed by an agreement between them. A positive aspect of mediation is that the parties to the dispute have the right to choose a mediator who will resolve the differences, as well as the opportunity to actively participate in the settlement of the conflict and in the development of a final solution to the dispute.

In accordance with Art. 17 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On Mediation", mediation is carried out in accordance with the procedure agreed by the parties, which does not contradict the requirements of this law. The parties may, at their own discretion, agree on the place of the mediation procedure, with the consent of the parties, the mediator determines the date and time of its conduct. The parties themselves come to a compromise solution, and do not receive it as an imperative, while the responsibility for both making a decision and for its implementation lies with the parties themselves who made this decision.

Entering into mediation is in the nature of an agreement between the parties, and in order to resolve the conflict through litigation, it is required to apply to the court with a statement.

The next principle of mediation is the principle of equality of its parties, enshrined in Art. 6 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On Mediation": "The parties to mediation enjoy equal rights in choosing a mediator, the mediation procedure, their position in it, the ways and means of defending it, when receiving information, in assessing the acceptability of the terms of the agreement on the settlement of the conflict and bear equal responsibilities" .

The principle of equality of the parties is a reflection of the principle of equality of all before the law and the court, which is enshrined in Art. 14 of the Constitution of the Republic of Kazakhstan. This principle is fundamental to the beginning of the procedure for reconciliation of the parties; it is also enshrined in both civil and criminal proceedings.

Thus, the country has formed a legal framework for the introduction and development of the institution of mediation. This institution is aimed at increasing respect for human rights and freedoms, strengthening public harmony, and resolving disputes and conflicts through constructive dialogue.

The Law of the Republic of Kazakhstan “On Mediation” recognizes the following goals as: “1) achieving an option for resolving a dispute (conflict) that suits both parties to mediation; 2) reducing the level of conflict between the parties”.

As in any other procedure, mediation has certain principles that express ideas about the organization and procedure for resolving disputes with its help. The principles of mediation are of great importance, as they lay the foundation for the improvement of this type of alternative to judicial procedures as a goal for the legislator.

Also, highlighting the principles of mediation makes it possible to differentiate it among legal institutions that are aimed at resolving conflicts and disputes, which makes it possible to recognize mediation as an independent type of jurisdictional process, to establish its features and determine the rules for its implementation. The mediators themselves rely on such fundamental principles of mediation as voluntariness, equality of the parties, independence of the mediator in carrying out his activities.

Bibliography:

1. Vorobyeva E.S. The concept, legal nature and distinctive features of mediation // Legislation on an alternative dispute resolution procedure with the participation of an intermediary (mediation): experience, problems, prospects: Collection of materials of the international scientific and practical conference / Ed.

V.Yu. Smorgunova. - St. Petersburg: Publishing house of the Russian State Pedagogical University im. A.I. Herzen, 2011, pp. 46–50

2. Aleshina Alexandra Vladimirovna, Kosovska Victoria Alexandrovna Mediation as a result of the interaction of conflictology and jurisprudence // Society. Wednesday. Development (Terra Humana). 2012. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mediatsiya-kak-rezultat-vzaimodeystviya-konfliktologii-i-yurisprudentsii> (Date of access: 11/09/2022).

3. Purcell Sh. Options to choose from. Development of mediation in courts in the USA // Mediation and Law. – 2009. No. 3. – P. 42–49.

4. Ayupova Z.K., Kusainov D.U., Rakhmetulina B.S., Seralieva A.M., Chikeeva Z.Ch. Mediation as an institution of restorative justice in the implementation of the principle of procedural economy in the new Criminal Procedure Code of the Republic of Kazakhstan // All-Russian Criminological Journal. 2016. No. 4.

5. Karpenko A.D. Terms of mediation as an element of the development of practice in Russia // Arbitration Court. -2011. No. 3. - S. 120-128.

6. Astakhov P.A. Dynamics of resolving legal conflicts: Theoretical and legal research: author. dis. ... cand. legal Sciences: 12.00.01 / P.A. Astakhov. - M., 2002. - 23 p.

CONTENTS
EKONOMICZNE NAUKI
Regionalna gospodarka

Залесский Б. Л. СЭЗ БРЕСТ: ЗАДАЧА - НАРАСТИТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ 3

Rozporządzenie stan gospodarki

**Жуанышев А.Е., Асқар Б.А. ПАНДЕМИЯНЫҢ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНА ЖӘНЕ
ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАҒА ТИГІЗГЕН ӨСЕРІ 7**

Zewnętrzna działalność gospodarcza

Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - СИРИЯ: ГЛАВНОЕ - НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА..... 13

Finansowe stosunki

**Карпинская К.В. РОЛЬ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В
ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В
РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН..... 17**

**Рамазанова А. Н. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МОНОГОРОДА: ФАКТОРЫ РИСКА, ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПО
ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЮ(НА ПРИМЕРЕ Г.САТПАЕВ)..... 23**

Marketing i management

**Квасній Л.Г., Орлова О.М., Щербан О.Я. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ
ФІНАНСОВОЇ ФУНКЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ..... 31**

**Бурліцька О. П. ОСОБЛИВІСТЬ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ
ЦІЛЕЙ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ..... 36**

Ewidencja i audyt

Фомичёв Е.Д. ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА 43

PRAWO

Międzynarodowe prawo

**Mukanov M.R. Baidyyev R.T. THE EVOLUTION OF THE FORMATION OF
MEDIATION IN RUSSIA AND ITS APPLICATION IN CRIMINAL PROCEEDINGS 49**

Kryminalne prawo i kryminologia

**Mukanov M.R. Baidyyev R.T. MEDIATION AS A TOOL FOR THE RESTORATIVE
PROCESS OF JUSTICE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN 56**

CONTENTS..... 65

296340

295764

296401

296096

296019

296487

296050

296267

296443