

**MATERIALS  
OF THE XVI INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND  
PRACTICAL CONFERENCE**

**MODERN EUROPEAN SCIENCE -  
2020**

June 30 - July 7, 2020

**Volume 4**

SHEFFIELD  
SCIENCE AND EDUCATION LTD  
2020

SCIENCE AND EDUCATION LTD

Registered in ENGLAND & WALES Registered Number: 08878342  
OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE,  
SHEFFIELD, S YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the XVI International scientific and practical Conference  
Modern european science - 2020 , June 30 - July 7, 2020: Sheffield. Science  
and education LTD -84 p.

**Date signed for printing ,**  
For students, research workers.

Price 3 euro

ISSN 2312-2773

© Authors , 2020

© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2020

## ECONOMIC SCIENCE

### Regional economy

**Залесский Борис Леонидович**

*Белорусский государственный университет*

#### **ОНЛАЙН-ФОРМАТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕГИОНОВ**

Гомельская область в Беларуси за последние полтора-два десятилетия накопила немалый опыт работы на международном уровне с зарубежными партнерами. При этом здесь используют разнообразные формы развития партнерских связей. Например, это – Гомельский экономический форум, который за 15 лет «зарекомендовал себя как новый формат работы с иностранными инвесторами на региональном уровне и эффективный инструмент развития международных межрегиональных связей» [1, с. 11]. Во-вторых, это – международная выставка «Весна в Гомеле», которая за 20 лет своего существования стала уже своеобразной визитной карточкой Гомельской области. Достаточно сказать, что здесь «в 2019 году на площади более 5 тыс. кв. м была представлена продукция 300 белорусских и иностранных компаний» [2], а посетили выставку тогда зарубежные делегации из 32 стран мира.

В 2020 году, реагируя на вызовы, связанные с пандемией коронавируса и закрытием границ большинства стран, а также следуя принципу – «в новых реалиях необходимо делать все возможное для дальнейшего социально-экономического укрепления региона и благосостояния его жителей» [3], в юго-восточном белорусском регионе все-таки решили не отменять XXI Международную выставку «Весна в Гомеле», а провести ее в новом для себя онлайн-формате. При этом здесь рассуждали так: пусть, с одной стороны, компании-участники не смогут провести в рамках виртуальной выставки диалог в привычном формате, но, с другой стороны, они получают определенную экономию затрат, связанных с организацией визита в Гомель, перелетами. А в итоге «точки соприкосновения можно найти и в режиме видеоконференции. Когда границы откроются, все рынки вернуться к активному живому диалогу» [4].

Выставка, открывшаяся в конце мая 2020 года, на своей электронной площадке собрала более 250 компаний из 13 стран, которые представили свою продукцию по одиннадцати различным направлениям, в числе которых – пищевая промышленность, машиностроение, дерево- и металлообработка, строительство, машиностроение, химическая и нефтехимическая, легкая промышленность, банковские, юридические и страховые услуги. К проекту также присоединились 13 торгово-промышленных палат, шесть свободных экономических зон Беларуси, Грузии, Молдовы и Сербии, а также Индийская палата международного бизнеса и Хозяйственная палата Хорватии. При этом виртуальная версия выставки включила в себя три основные площадки.

Первая – “Деловая Весна” – предложила вебинары, презентации продукции и услуг предприятий и компаний, онлайн-переговоры. В частности, состоялся “круглый стол” с представителями торгово-промышленных палат и бизнес-союзов шести стран и пять вебинаров по актуальным для бизнеса темам, участие в которых приняли более 70 белорусских и зарубежных предприятий и организаций. Кроме того, параллельно этим мероприятиям состоялся первый международный онлайн-форум R2R (Region-to-Region), организованный Самарской торгово-промышленной палатой, участниками которого стали свыше 50 представителей предприятий-экспортеров и торгово-промышленных палат Беларуси, России и других стран. Важная деталь проведения этого мероприятия заключается в том, что «в ходе переговоров было принято решение об участии Гомельского отделения БелТПП в летних сессиях форума с представителями регионов Франции, Нидерландов и Ирана в июле этого года» [5]. Вторая площадка – “Гомельская Весна” – стала местом творчества, где свои работы продемонстрировали ремесленники. Всего здесь были размещены визитные карточки 74 участников с контактными данными и ссылками в социальных сетях, а также представлены фотографии творческих работ по десяти направлениям: изделия из дерева, детские игрушки, одежда, декор, керамика, натуральная косметика, предметы интерьера, аксессуары, украшения, фермерская еда и экологические продукты. Третья площадка – “Вкусная Весна” – презентовала рестораны, кафе, бары и предприятия розничной торговли. Их электронные визитки включали информацию и фотографии интерьера и блюд, демонстрация которых позволила передать атмосферу каждого из десяти участников этого онлайн-гастрофеста.

Кроме того, в рамках онлайн-выставки Гомельская область представила десятки инвестиционных проектов с таким расчетом, чтобы потенциальные инвесторы в любом уголке земного шара могли без особых усилий ознакомиться с заманчивыми предложениями данного белорусского региона в сферах промышленности, энергетики, строительства, сельского хозяйства, химической отрасли, деревообработки, туризма. «В числе предлагаемых проектов – создание предприятия по переработке дикорастущей продукции на территории Припятского Полесья, а также шоковой заморозки овощей и фруктов, строительство цеха по переработке прудовой рыбы, открытие производств по розливу питьевой и минеральной воды, выращиванию шампиньонов и вешенок, производства картофельных хлопьев» [6]. Интерес зарубежных инвесторов могут вызвать и другие предложения: строительство гипсового завода на базе месторождения “Бриневское” в Петриковском районе; создание фермы виноградных улиток смешанного типа и предприятия по сборке ветроэнергетических установок в Гомельском районе; реализация проекта по выработке электрической энергии из биогаза в Светлогорском районе; организация производства топливных гранул из торфа в Лельчицком районе, где сосредоточены 44 месторождения торфа с общими запасами около 170 МИЛЛИОНОВ ТОНН.

#### Литература

1. Залесский, Б.Л. Экономический форум как инструмент развития международных связей региона / Б.Л. Залесский // Материалы за XV международна научна практична конференция, Найновите постижения на европейската наука – 2019, 15 – 22 юни 2019 г. Икономики. Публичната администрация. : София. “Бял ГРАД–БГ”. – С. 11–13.
2. Деловые контакты, праздник ремесла и гастрофест онлайн – открылась выставка “Весна в Гомеле” [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/delovye-kontakty-prazdnik-remesla-i-gastrofest-onlajn-otkrylas-vystavka-vesna-v-gomele-392199-2020/>
3. Новый формат “Весны в Гомеле” позволит из любой точки мира изучить потенциал региона – Соловей [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/novyj-format-vesny-v-gomele-pozvolit-iz-ljuboj-tochki-mira-izuchit-potentsial-regiona-solovej-392149-2020/>
4. Онлайн-проекты стимулируют предприятия укреплять позиции на интернет-площадках – Филонова [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/onlajn-proekty-stimulirujut-predpriyatija-ukrepljat-pozitsii-na-internet-platformah-filonova-392234-2020/>
5. Более 250 компаний из 13 стран участвуют в выставке “Весна в Гомеле” [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/bolee-250-kompanij-iz-13-stran-uchastvujut-v-virtualnoj-vystavke-vesna-v-gomele-393173-2020/>
6. От роботов до дома на колесах: десятки инвестпроектов предлагает онлайн Гомельская область [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/ot-robotov-do-doma-na-kolesah-desjatki-investproektov-predlagaet-onlajn-gomelskaja-oblast-392685-2020/>

**Залесский Борис Леонидович**

*Белорусский государственный университет*

## **СЭЗ “БРЕСТ”: ПЕРСПЕКТИВЫ ВСЕЛЯЮТ ОПТИМИЗМ**

В 2021 году свободной экономической зоне (СЭЗ) “Брест” исполнится 25 лет. Сегодня она размещается более чем на десяти тысячах гектаров. В ее границы включены земельные участки, расположенные не только в Бресте и Брестском районе, но и в таких городах, как Барановичи, Пинск, Кобрин, Ганцевичи. На середину февраля 2020 года здесь было зарегистрировано свыше 70 резидентов из двух десятков стран, в том числе 47 – с участием иностранного капитала, где работает уже более 21 тысячи человек. В 2019 году в СЭЗ было привлечено 107 миллионов долларов инвестиций, а объем экспорта ее резидентов в 75 стран мира достиг почти 730 миллионов долларов. Эти положительные тенденции сохраняются и в 2020 году, за первый квартал которого в СЭЗ были привлечены прямые иностранные инвестиции на чистой основе в объеме почти 50 миллионов долларов, что в четыре раза больше задания. Динамика развития СЭЗ сегодня такова, что все показатели деятельности минувшего года в 2020 году здесь намерены только превзойти. Предпосылки для этого есть. Так, если в 2018 году за счет открытия новых производств резидентов в СЭЗ создали 721 рабочее место, а в 2019 – 890, то в 2020 году их планируется открыть не менее одной тысячи. С таким потенциалом развития сюда приходят сразу пять новых резидентов с польским и немецким капиталом, направления деятельности которых сфокусированы в легкой промышленности, деревообработке, косметологии, на производстве металлоизделий, узлов и агрегатов для автомобилестроения.

Заметим, что в конце апреля 2020 года в состав СЭЗ “Брест” были включены еще два земельных участка общей площадью более ста гектаров, расположенных в Ивацевичах и Ивацевичском районе и предназначенных для реализации инвестиционных проектов с участием иностранного капитала. Уже в июне 2020 года здесь был зарегистрирован новый резидент СЭЗ – ООО “Полиполь Мебель Бел”, входящий в состав известного на европейском рынке

холдинга Polipol Produktions Verwalfund GmbH, который уже на протяжении 30 лет занимается выпуском мягкой мебели. Его десять фабрик, на которых занято более семи тысяч человек, располагаются не только в Германии, но и в других странах Европы. На промышленной площадке в Ивацевичах новый резидент предполагает возвести цех по изготовлению мягкой мебели и ряд других сопутствующих объектов. «Реализация проекта рассчитана на шесть лет. За это время компания намерена инвестировать в мебельное производство свыше 25 млн евро и создать более 1 тыс. рабочих мест. При этом 90% продукции будет экспортироваться» [1]. Важная деталь: ООО «Полиполь Мебель Бел» стало уже седьмой компанией в СЭЗ с немецким капиталом. А в целом предприниматели из Германии занимают здесь первое место по уровню инвестиций, так как их доля составляет более трети в общем инвестиционном портфеле СЭЗ.

С интересными проектами приходят сюда и другие новые резиденты. Так, полмиллиона евро планирует инвестировать в организацию производства пиломатериалов – досок, бруса, различных строительных конструкций – предприятие с белорусским капиталом ООО «Савантдрев», зарегистрированное в качестве резидента СЭЗ в мае 2020 года. На производственной площадке в районе улицы Красногвардейской в Бресте предполагается из отходов древесины изготавливать топливные гранулы или пеллеты, весьма популярные в странах Европейского союза. Вот почему «до 85% производимой продукции «Савантдрев» рассчитывает поставлять на внешний рынок» [2]. Начнется полномасштабный производственный цикл здесь в 2021 году. На новом предприятии создадут не менее 15 рабочих мест.

В том же мае 2020 года в СЭЗ зарегистрировали ООО «Леди-Икс», которое планирует разместить свои производственные мощности на неиспользуемых площадях Барановичского завода автоматических линий. В проект по выпуску коллекционной одежды белорусская компания планирует «инвестировать около 2 млн. евро. <...> При выходе на проектную мощность в 2024 году количество работников предприятия достигнет 260 человек» [3]. Плюс ко всему должны начать деятельность в СЭЗ ранее зарегистрированные резиденты. В частности, «ООО «БТВ-Агро» построило первый комплекс по выращиванию грибниц для СООО «Бонше», которое занимается производством шампиньонов. Там также будут созданы рабочие места. Прорабатывается вопрос

организации на территории СЭЗ производства автомобильной проводки и кемперов» [4].

Свой вклад в решение задач, стоящих перед СЭЗ, должен внести также итальянский промышленный округ, создание инфраструктуры которого планируют завершить здесь в 2020 году. Напомним, что идея создания такого округа в промышленной зоне “Аэропорт” прозвучала еще около десяти лет назад, когда в июне 2011 года в Триесте был принят Меморандум о взаимопонимании по вопросу развития промышленного округа на территории Брестской области, который предусматривал «создание максимально благоприятных условий для привлечения итальянских инвесторов и реализацию ими проектов в Беларуси» [5, с. 43]. Сегодня на территорию округа могут прийти не только итальянцы, но и любой инвестор, желающий организовать и развивать здесь свой бизнес, используя преимущества свободной экономической зоны. Поэтому здесь работают уже два предприятия с инвестициями из Германии, а также компании с израильским, британским, польским, российским капиталом. «В 2018 году на площадке “Аэропорт” заработало новое производство итальянско-белорусского предприятия “Фриза Индастри” по изготовлению энергосберегающих элементов для торгового холодильного оборудования. На сегодня СП имеет один из самых высоких темпов роста экспорта среди предприятий СЭЗ» [6]. Все эти примеры, безусловно, вселяют оптимизм при оценке перспектив развития СЭЗ “Брест”.

#### Литература

1. Новый резидент СЭЗ “Брест” намерен инвестировать в производство мебели более 25 млн евро [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/novyj-rezident-sez-brest-nameren-investirovat-v-proizvodstvo-mebeli-bolee-25-mln-evro-394124-2020/>
2. Новый резидент СЭЗ “Брест” займется деревообработкой [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/novyj-rezident-sez-brest-zajmetsja-derevoobrabotkoj-392514-2020/>
3. Новый резидент СЭЗ “Брест” будет выпускать коллекционную одежду [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/novyj-rezident-sez-brest-budet-vypuskat-kollekcionnuju-odezhdju-392737-2020/>
4. В СЭЗ “Брест” планируют создать 1 тыс. рабочих мест [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/v-sez-brest-planirujut-sozdat-1-tys-rabochih-mest-380116-2020/>
5. Залесский, Б. Беларусь – Европа: потенциал партнерства. Политика многовекторности в условиях глобальных вызовов / Б. Залесский. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016. – 168 с.
6. СЭЗ “Брест” завершает в этом году создание инфраструктуры в итальянском промышленном округе [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/special/regions/view/sez-brest-zavershaet-v-etom-godu-sozdanie-infrastruktury-v-italjanskom-promyshlennom-okruge-380751-2020/>



**Залесский Борис Леонидович**

*Белорусский государственный университет*

## **БЕЛАРУСЬ – УЗБЕКИСТАН:**

### **ПРИОРИТЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА – СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО**

Базовым документом торгово-экономического взаимодействия Беларуси и Узбекистана является дорожная карта сотрудничества двух стран, принятая в ноябре 2018 года и насчитывающая 158 мероприятий. К маю 2020 года более трети из них оказались уже выполненными. Это сразу сказалось на состоянии белорусско-узбекских партнерских связей: «По итогам 2019 года объем товарооборота между странами достиг \$239 млн и увеличился в 1,5 раза к 2018 году» [1]. Это означает, что стороны намерены максимально быстро достичь цели, которую обозначили в том же 2018 году главы двух государств, – увеличить объем двустороннего товарооборота до одного миллиарда долларов. «Решить поставленную задачу предполагается за три-четыре года, актуализируя все возможные направления взаимодействия» [2, с. 223], среди которых одним из наиболее перспективных является сельское хозяйство.

Дело в том, что основная тенденция развития агропромышленного комплекса Узбекистана сегодня заключается в формировании кластерной системы производства продукции. Иными словами, кластеры должны объединить производителей сельскохозяйственного сырья и его переработчиков в промышленные предприятия. Белорусский опыт в этой связи узбекские партнеры рассматривают как весьма позитивный, поэтому демонстрируют свою высокую заинтересованность в установлении прямых деловых контактов и партнерских отношений с белорусскими производителями и переработчиками, об эффективности которых свидетельствуют и цифры.

В 2019 году на рынок Узбекистана из Беларуси было поставлено сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на 35 миллионов долларов, что более чем в два раза превысило уровень 2018 года. Позитивная динамика взаимной торговли в этой сфере сохранилась и текущем году,

несмотря на ограничения, вызванные распространением коронавируса. «За 4 месяца 2020 года белорусский экспорт таких товаров [сельхозпродукции и продуктов питания] увеличился в 3,2 раза. За этот период экспортировано продукции на 16,1 млн» [3].

При этом сотрудничество Беларуси и Узбекистана, конечно, не ограничивается только взаимными поставками продовольственной продукции, но и включает в себя и широкий спектр взаимодействия, в том числе по разработке совместных научных подходов и современных технологий. В частности, «перспективными направлениями сотрудничества в сфере АПК являются участие белорусской стороны в строительстве молочно-товарных комплексов, организация переработки молока, создание СП по производству ветеринарных препаратов, сотрудничество в области селекции, организация обучения и переподготовки узбекских специалистов на базе белорусских аграрных учреждений образования» [4].

Весьма наглядно это разнообразие эффективных партнерских связей продемонстрировал состоявшийся в феврале 2020 года первый Белорусско-Узбекский аграрный форум, участниками которого стали более семисот человек. Только в деловую часть белорусской делегации вошли около 150 представителей предприятий-экспортеров сельскохозяйственной и пищевой продукции, научных и образовательных учреждений страны. В частности, активным участником форума стало ОАО «Гомсельмаш», которое осенью 2019 года подписало соглашение с Ташкентским заводом сельскохозяйственной техники. «Документ предусматривает создание в столице Узбекистана сборочного производства комбайнов» [5]. С узбекской стороны были представлены делегации из всех регионов страны, а также от профильных министерств и организаций агропромышленного комплекса. В итоге на полях форума «белорусские предприятия-экспортеры подписали более 30 соглашений и контрактов с узбекскими партнерами» [6]. Кроме того, Меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве приняли Министерство сельского хозяйства и продовольствия Беларуси и Министерство сельского хозяйства Узбекистана.

Одновременно с аграрным форумом в Ташкенте была организована выставка, на которой только Национальная академия наук Беларуси представила более 60 инновационных разработок и технологий для сельского хозяйства Узбекистана. Среди новинок белорусских ученых из Научно-практического

центра НАН Беларуси по продовольствию большой интерес вызвал овощной мармелад. «В линейку вошли мармелад из сладкой кукурузы, рыжей моркови, спелой тыквы, сочного томата и пикантного сельдерея. В мармеладе содержатся пребиотики и нет никаких искусственных красителей» [7]. Институт почвоведения и агрохимии продемонстрировал ассортимент комплексных минеральных удобрений со сбалансированным соотношением элементов питания возделываемых сельскохозяйственных культур. Институт экспериментальной ветеринарии имени С.Н. Вышелесского показал вакцины для профилактики и лечения вирусных и бактериальных болезней сельскохозяйственных животных. Ученые Центра систем идентификации и электронных деловых операций предложили технологии цифровой идентификации и прослеживаемости животных и продуктов животного происхождения. Научно-практический центр по картофелеводству заинтересовал посетителей выставки новыми сортами картофеля – “манифест”, “уладар”, “палац”, – устойчивыми к комплексу заболеваний. Как видим, даже этот краткий перечень представленных в Ташкенте новинок наглядно показал, какие заманчивые перспективы открываются в развитии белорусско-узбекских партнерских связей в области сельского хозяйства уже в ближайшее время.

#### Литература

1. Владимир Дворник провел переговоры с Заместителем Премьер-Министра Республики Узбекистан Сардором Умуразаковым [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <http://www.government.by/ru/content/9423>
2. Залесский, Б. Вектор постсоветской интеграции. Взгляд из Беларуси / Б. Залесский. – Palmarium Academic Publishing, 2019. – 268 с.
3. Маркович, Е. Сотрудничество в сфере АПК – приоритетное направление белорусско-узбекского взаимодействия – посол / Е. Маркович // [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/sotrudnichestvo-v-sfere-apk-prioritetnoe-napravlenie-belorussko-uzbekskogo-vzaimodejstviya-posol-394939-2020>
4. Об итогах визита Владимира Дворника в Узбекистан [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <http://www.government.by/ru/content/9301>
5. “Гомсельмаш” представит свой потенциал на аграрном форуме в Узбекистане [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/gomselmash-predstavit-svoj-potentsial-na-agrarnom-forume-v-uzbekistane-380486-2020>
6. Более 30 соглашений и контрактов подписано по итогам Белорусско-узбекского аграрного форума [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/bolee-30-soglashenij-i-kontraktov-podpisano-po-itogam-belorussko-uzbekskogo-agrarnogo-foruma-381350-2020/>
7. НАН Беларуси представила в Узбекистане более 60 инновационных разработок для сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/nan-belarusi-predstavila-v-uzbekistane-bolee-60-innovatsionnyh-razrabotok-dlja-selskogo-hozjajstva-381057-2020/>

## Economic theory

Смоляга М.І., Мельник К.А., ст. гр. ФК01-17

Леонідов І.Л., к.е.н., доцент

*Національна металургійна академія України*

### **ПРОТИДІЯ КОРУПЦІЙНОМУ ПРИВЛАСНЕННЮ ДОХОДІВ**

В умовах пандемічного краху доходів переважної більшості зайнятого населення України, актуалізуються державні гарантії від їх соціальної деградації. Джерелом розвитку соціальних заходів держави, в їх бюджетній частині, є суперечність між корупційним привласненням форм національного багатства та залученням їх у суспільне відтворення. Вітчизняні дослідження проблематики корупційного привласнення форм національного багатства представлені розробками В.П. Вишневського [1] з огляду на оподаткування, В.М. Геєця [2] з питань економічного зростання, Е.М. Лібанової [3] з позицій демографії та ін. В дослідженнях науковців окреслено шляхи до подальшого удосконалення заходів з локалізації корупційних процесів у реаліях соціальної політики держави. Метою даної роботи є виявлення та дослідження стратегічних альтернатив антикорупційних заходів держави з урахування євро-інтеграційних та пандемічних викликів.

Для наближення України до відповідності першому критерію членства у ЄС державою втілені певні заходи у боротьбі з корупцією: створено Антикорупційне бюро, Нацагентство з питань запобігання корупції, прийнято антикорупційні закони, створено «прозору» систему держзакупівель, а в частині дерегулювання – закріплено мораторій на перевірки, зменшено кількість податків з 22 до дев'яти, спрощуються на законодавчому рівні процедури отримання ліцензій та інших дозвільних документів. У перспективах регулюючих заходів держави враховується, що ЄС не має власного законодавства у сферах боротьби з корупцією та судової реформи, а тому переважає вектор легалізації окремих оцінок антикорупційного процесу, наприклад, судової системи України – за методологією EU Justice Scoreboard, а заходів боротьби з корупцією в Україні – за методологією EU Anti-Corruption Report. З авторського погляду, підґрунтям відмічених заходів держави є протидія

корупційному привласненню доходів, що факторно сприяє розвитку національної економіки України.

Реалізацію стратегічних поступів протидії корупційному привласненню доходів пропонується здійснити за сценарним підходом. Регламентаційний сценарій запобігає загрозі вилучення інвестиційних надходжень та заощаджень, здатних підірвати макроекономічну стабільність. Альтернативними джерелами інтернальних загроз є випадки корупції у чиновників в установах виконавчої влади, податкових та митних систем, недосконалого нагляду з боку Міністерства фінансів та Рахункової палати за державними видатками, накопиченням боргів, укладенням контрактів за персональним інтересом, без проведення тендерів тощо. Протидії екстернальним загрозам потребують не тільки моніторингу гарантій державного боргу та інших позабюджетних зобов'язань на основі угод, укладених на базі політичних амбіцій, а й «схем відмивання» хабарів та тіньових доходів типу «офшорних», новітніх фінансових технологій; залучення громадських організацій до запобігання та протидії привласненню тіньових доходів суб'єктами первинного фінансового моніторингу; удосконалення засобів моніторингу нелегального і непродуктивного відпливу капіталів за межі України, псевдоінвестуванню в Україну, псевдоекспорту та псевдоімпорту.

Легітимаційний сценарій нівелює загрозу перевищення повноважень чиновників в установах судової влади, яке призводить до втрати довіри з боку іноземних інвесторів та міжнародних рейтингових агентств. У межах національної економіки фактор «зловживання повноваженнями» сприяє скороченню надходжень до державного бюджету, виводу капіталу суб'єктів господарювання за межі офіційної економіки, привласненню тіньових доходів. Альтернативи мінімізації «зловживання повноваженнями» чиновників судової влади передбачають: вдосконалення декларування і контроль за активами та видатками чиновників, їх близьких осіб; удосконалення механізму атестації та запровадження процедури ротації чиновників на окремих посадах; прийняття у дію максимально чітко сформульованого переліку державних сервісів, який виключатиме подвійне трактування дій чиновників та унеможливлуватиме, скажімо, вимагання хабарів; врегулювання процедури люстрації чиновників тощо.

Формалізаційний сценарій попереджає ухиляння від сплати податків у національній економіці через підвищення ефективності аналізу «джерел

недоотриманих» доходів бюджетів усіх рівнів та схем «розкрадання» бюджетних видатків. Відомо, що частина населення, яка привласнює дохід у формі заробітної плати (легальної), за існуючої системи прибуткового оподаткування майже позбавлена можливості ухилятися від сплати податків. Для іншої частини населення (роботодавці), яка привласнює підприємницький дохід, основні шляхи ухиляння від сплати податків формалізуються в кримінальній діяльності або приховуванні доходів (фабрикування та завищення витрат, шахрайство та підробка документів, підкуп державних посадових осіб тощо), або – через використання «лазівок» в податковому законодавстві.

Таким чином запропоновані стратегічні альтернативи сценаріїв (антикорупційного, легітимаційний, формалізаційний) покликані сприяти протидії корупційному привласненню форм національного багатства.

### **Список використаної літератури:**

1. Вишневський В.П. До питання про стратегію інноваційного розвитку України або якою має бути стратегія інноваційного розвитку України / В. П. Вишневський та ін. // Вісник економічної науки України. – 2018. – № 2. – С. 183-198.
2. Геєць В.М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи /В.М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 1. – С. 7-22.
3. Лібанова Е.М. Інтеграція України в глобальний соціально-економічний простір [Текст] : монографія / [О. Г. Білорус та ін.] ; НАН України [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2019. – С. 267-287.

## Government regulation of the economy

**К.е.н. Томнюк Т.Л.**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ПЛАНІ BEPS**

Стратегія боротьби з тіньовим сектором передбачає заходи з деофшоризації. Деофшоризація – законодавчі ініціативи та заходи урядів, спрямовані на виявлення приховування доходів компаній, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Ці заходи дозволять відкрити власників компаній, зареєстрованих в офшорних зонах, отримати звітність про діяльність таких організацій і підвищити збір податків в країнах резидентів – кінцевих бенефіціарів таких фірм. Адже в сучасному глобалізованому світі бізнес активно використовує офшори для зменшення рівня податкового навантаження, оскільки обирають податкові юрисдикції з нижчими ставками податків та лояльнішим ставленням до економічних суб'єктів. Тому українські компанії, які займаються експортом товарів і послуг, часто використовують податкові гавані. Експерти підрахували, що за весь час незалежності України в офшори було виведено близько \$ 150 млрд. В ОЕСР відзначають, що втрати нашої економіки перевищують середні показники у світі [1].

Проте ця проблема притаманна усім країнам світу: через виведення прибутків у лояльні податкові юрисдикції щорічно бюджети країн світу недоотримують сотні мільярдів доларів. Щоб протистояти цьому виклику Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) у 2013 році розробила план BEPS, основним завданням якого стала боротьба з розмиванням бази оподаткування і виведенням з-під оподаткування прибутку. На поточний момент до плану BEPS приєдналися понад 100 країн, Україна в тому числі (з 2017 року). Проект налічує 15 заходів, з них чотири пункти – мінімальні стандарти – обов'язкові для всіх країн учасників (заходи 5, 6, 13 та 14). Мінімальні стандарти (шкідливі податкові практики, порушення угод, звітність в розрізі країн і механізм урегулювання суперечок) були створені для боротьби з проблемами у

випадках, коли бездіяльність з боку однієї країни може призвести до негативних наслідків в інших країнах.

Пакет українського Плану дій BEPS є більшим за мінімальний пакет, але оптимальним та виваженим саме для ефективного запровадження комплексу цих дій (табл. 1).

Таблиця 1

### Пакет України щодо Плану дій BEPS

Порядковий номер заходу згідно плану BEPS	Зміст заходу
Захід 3	Встановлення жорсткіших правил оподаткування прибутків контрольованих іноземних компаній.
Захід 4	Обмеження можливостей розмивання податкової бази за рахунок процентних та інших фінансових виплат.
Захід 6	Протидія використанню компаній-оболонок (SPV) для цілей застосування податкових пільг, передбачених угодами про уникнення подвійного оподаткування.
Захід 7	Удосконалення правил оподаткування постійних представництв.
Захід 8-10	Удосконалення правил трансфертного ціноутворення, в першу чергу в сфері нематеріальних активів. Передбачається внесення змін до рекомендації ОЕСР з трансфертного ціноутворення, які стосуються визначення нематеріальних активів, їх власника (юридичної та фактичної), а також уведення нових методик оцінки вартості нематеріальних активів на підставі дисконтування грошових потоків.
Захід 13	Перегляд вимог до змісту звітності про ціноутворення, що подається платником податків з метою контролю трансфертного ціноутворення. Стандарт такої звітності (Country-by-Country Reporting) для транснаціональних компаній передбачає розкриття «глобальної картини» про доходи, витрати, їх розподіл, суми виплачених податків, фактичне місце здійснення діяльності.
Захід 14	Підвищення ефективності вирішення міжнародних податкових спорів рамках угод про уникнення подвійного оподаткування.

Джерело: складено автором за [1; 2; 3].

Під тиском зростаючої інтенсивності впливу діджиталізації, штучного інтелекту і роботизації на розвиток світової економіки (експерти прогнозують, що вже у 2025 році майже чверть світового ВВП буде припадати на цифрову економіку завдяки діджиталізації промисловості; наразі за різними оцінками така частка складає від 4,5% до 15,5% ВВП), у 2019 році План дій BEPS зазнав оновлення. План дій BEPS 2.0 є реалізацією Програми роботи з вирішення



податкових викликів, пов'язаних із цифровою економікою, прийнятою Inclusive Framework (група із 135 країн, включно з Україною, які співпрацюють в рамках Програми розширеного співробітництва Плану дій BEPS ОЕСР/G20).

ОЕСР планує досягнути глобального консенсусного рішення за обома напрямками BEPS 2.0 не пізніше липня 2020 року. Отже, з великою вірогідністю протягом наступних двох років у міжнародній податковій архітектурі можна очікувати революційних змін, які матимуть суттєвий вплив для всіх учасників світової торгівлі, в тому числі й для України.

Враховуючи очікувані ефекти від деофшоризації, необхідне впровадження додаткових фіскальних інструментів, спрямованих на повернення вивезених капіталів в Україну у вигляді вагомих інвестиційних ресурсів. Такими інструментами можуть стати податкові канікули для новостворених підприємств, податкові знижки для діючих підприємств з визначеними параметрами інвестицій та створених робочих місць (з метою відсічення суб'єктів господарювання, які намагатимуться безпідставно отримати статус таких пільговиків).

#### Литература:

1. Що таке деофшоризація: до чого готуватися бізнесу в Україні. Проект Uteka. URL:<https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-chto-takoe-deofshorizaciya-k-chemu-gotovitsya-biznesu-v-ukraine> (дата звернення: 07.06.2020).
2. План дій BEPS 2.0: що передбачає подальша реформа міжнародного оподаткування. 31.01.2020. URL:[https://mind.ua/openmind/20207189-plan-dij-beps-2-0-shcho-peredbachae-podalsha-reforma-mizhnarodnogo-opodatkuvannya?fbclid=IwAR3m9MS0hs\\_LE2kbCplUyeGtck4SX\\_x8kAFBOK1Xi\\_eGl-aIRrejrgG3N3ZY](https://mind.ua/openmind/20207189-plan-dij-beps-2-0-shcho-peredbachae-podalsha-reforma-mizhnarodnogo-opodatkuvannya?fbclid=IwAR3m9MS0hs_LE2kbCplUyeGtck4SX_x8kAFBOK1Xi_eGl-aIRrejrgG3N3ZY)(дата звернення: 07.06.2020).
3. OECD (2020), Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris. [www.oecd.org/tax/beps/statement-by-the-oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-january-2020.pdf](http://www.oecd.org/tax/beps/statement-by-the-oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-january-2020.pdf).

**К.э.н., доцент Сарсенова А.Е., Куатбеков Ж.А., магистранты  
Кастелбек А., Мырзахметова Ж.М.**

*Таразский инновационно-гуманитарный университет, Казахстан*

## **НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ**

Переход экономики к рыночной системе хозяйствования снизил роль государства в отраслевом управлении, однако на региональном уровне она не только сохраняется, но и должна повышаться. Регионально-управленческие функции выполняются в различных сферах (непроизводственный сектор, социальное обеспечение, использование природных ресурсов, проблемы безработицы, экология, последствия рыночной деформации хозяйства и др.).

Основная задача развития регионов и их хозяйственных систем в рыночной среде – обеспечить условия для ориентации экономики на перестройку структуры и поступательный рост производства, достижение социального и экологического благополучия и прогресса. Это означает реализацию важнейших требований экономических законов регионального развития и последовательной эффективной региональной политики.

Государство призвано поддерживать в регионе прогрессивные направления производственной и экономической деятельности (наукоемкие отрасли, малый бизнес, экспорт товаров и т. д.) и ограничивать консервативные (технологически устаревшие производства и т. д.), осуществлять защиту внутреннего рынка путём перераспределения доходов, бюджетных средств, налоговыми инструментами.

Региональное развитие регулируется на трех уровнях – республиканском (межрегиональном), региональном (субъектов Республики Казахстан), т.е. местном, причем последний уровень играют главную роль.

В практике регулирования обычно различные методы – административные и экономические, прямые и косвенные – сочетаются в зависимости от объекта, цели и задач регулирования, а также полномочий органов управления и специализации территорий.

Комплексный, комбинированный характер регулирования относится ко всем его функциональным направлениям. Например, государственное регулирование инвестиционной деятельности – важнейшей для воздействия на региональное развитие – обеспечивается государственными и региональными органами власти в пределах их компетенции и осуществляется в соответствии с государственными инвестиционными или целевыми программами; прямым управлением государственными инвестициями; предоставлением финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий, отраслей, производств; проведением финансово-кредитной политики (в том числе выпуском в обращение ценных бумаг), политикой ценообразования, амортизационной политикой; контролем за соблюдением государственных норм и стандартов и т. д.

По приоритетным направлениям развития народного хозяйства инвесторам и другим участникам инвестиционной деятельности государством определяются льготные условия. Решения по государственным инвестициям из республиканского бюджета принимаются законодательными органами Республики Казахстан на основе прогнозов ее экономического и социального развития, схем развития и размещения производительных сил и целевых комплексных программ с учетом бюджетных возможностей.

В основном, регулирующее воздействие государства на экономику регионов осуществляется прямым и косвенным методами.

При прямом экономическом регулировании используются административные методы управления социально-экономическим развитием регионов с применением рыночных инструментов.

К ним относятся целевые программы, стратегические и бизнес-планы, включая республиканский и региональные бюджеты (финансовые планы).

Государство активно участвует в капиталовложениях, направленных на совершенствование территориальной структуры хозяйства (создание центров роста, промышленных парков, инфраструктуры в районах предпочтения и пр.); отдельных структурообразующих инвестиционных проектов; размещении заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд и др.

В целом, направления прямого регулирования выражаются в следующих функциях:

- выделении финансовых средств из республиканского бюджетного фонда финансовой поддержки регионов и установлении льготных норм отчислений в региональные бюджеты от республиканских налогов;

- размещении государственного заказа на поставку продукции для народнохозяйственных нужд;

- участия государства в финансировании инновационных и инвестиционных программ.

Косвенное регулирование экономики регионов заключается в применении государством экономических методов – налоговых, финансовых, кредитно-денежных инструментов, которые определяют поведение субъектов хозяйствования и управления в регионах.

Эффективным инструментом регулирования отношений между государством и регионом осуществляется методом налогового регулирования посредством изменения налоговых ставок и льгот, где учитываются потребности государства в бюджетных доходах и заинтересованность регионов, предпринимателей в производственной и инвестиционной деятельности.

В качестве финансовых инструментов применяется кредитное регулирование путём маневрирования учетными ставками Национального банка Республики Казахстан и предоставления льготных кредитов, которые непосредственно влияют на платежеспособность предприятий, масштабы инвестирования, воспроизводственные процессы.

Наиболее действенными инструментами управления экономическим развитием региона в целом и реализацией структурной политики являются стратегическое планирование и региональный менеджмент. Практика доказала высокую эффективность методов стратегического планирования и стратегического управления, в первую очередь, в промышленности, агропромышленном комплексе, строительстве, транспорте и ряда других ведущих отраслях и комплексах.

Стратегическое планирование как наиболее эффективный инструмент может успешно использоваться не только при разработке комплексных программ социально-экономического развития региона, но и при осуществлении мер структурной перестройки отраслей хозяйственной системы, в управлении инфраструктурными проектами в территориях субъекта. Процедуры

стратегического планирования в регионе отражают приёмы, применяемые региональными органами управления, где приоритет отдаётся цели всех преобразований – созданию условий, обеспечивающих достойный уровень и качество жизни человека.

По мнению авторов, стратегическое планирование может успешно использоваться не только при разработке комплексных программ социально-экономического развития регионов, но и при осуществлении антикризисных мер в регионах, в управлении инфраструктурными проектами и других направлениях развития в регионах (рисунок 1) [1, с.15].

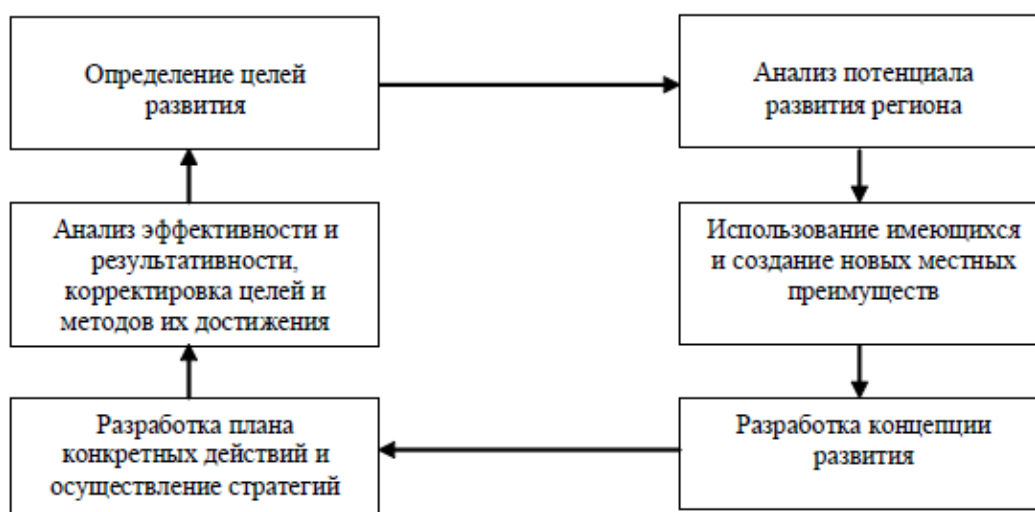


Рисунок 1. Цикл стратегического планирования развития региона

Уровни социального развития определяются его экономическим развитием, а качество жизни населения определяется уровнем и эффективностью производства в регионе. Поэтому при планировании экономического развития региона, ключевыми вопросами, по нашему мнению, являются:

- привнесение в регион новых производств;
- обновление структуры производства;
- развитие имеющихся производств и, в первую очередь, развитие инфраструктуры жизнеобеспечения и жизнедеятельности;
- внедрение инноваций на основе создания эффективного инновационного климата;
- создание новых рабочих мест и др.

По определению А.П. Гапоненко, цикл стратегического планирования экономического развития региона можно представить в следующем виде:

1. Определение целей развития.
2. Анализ внешней среды развития региона.
3. Определение сильных и слабых сторон региона.
4. Использование имеющихся и создание новых местных преимуществ.
5. Разработка концепции развития.
6. Разработка плана конкретных действий и осуществление стратегии
7. Анализ эффективности и результативности корректировка целей и методов их достижений [2, с.336].

Региональная структурная политика должна учитывать особенности социально-экономической ситуации динамики производства, присущие конкретному региону.

Поскольку Жамбылская область относится к промышленно развитому региону с развитым сельским хозяйством для создания модели реализации структурной политики целесообразно провести анализ состояния хозяйственной системы с позиций:

- возможностей использования компенсационных механизмов (диверсификация производства, изменение парадигмы бизнеса для некоторых предприятий и отраслей);

- долгосрочных перспектив развития региона;

- выравнивания уровня развития территорий региона.

В основе реализации структурной политики региона должен использоваться концептуальный подход, основными целями которого являются:

- обеспечение стабильного роста производства, за счёт повышения уровня конкурентоспособности предприятий на внешних и внутренних рынках:

- реструктуризация промышленности и увеличение экономического потенциала области;

- решение проблемы наполнения бюджета;

- повышение уровня экологического благополучия области;

- решение проблем занятости и уровня жизни населения.

Для обеспечения реализации структурной политики необходимо учитывать факторы регионального характера, формирующие предпосылки достижения и поддержания конкурентных преимуществ.

К первой группе факторов могут быть отнесены факторы исторической обусловленности роли и места, которую играет Жамбылская область.

Регион исторически играет определяющую роль в транспортном обеспечении, располагает древнейшими историческими памятниками, что характеризует высокий туристический потенциал.

Вторая группа факторов связана с характером и территориальным размещением производственных, трудовых ресурсов, достаточно равномерно расположенных в городах и населённых пунктах области, что создаёт возможность их более эффективного использования, оптимизируя издержки предприятий и повышая конкурентоспособность хозяйственной системы.

Третья группа факторов характеризует достаточно развитую производственную и социальную инфраструктуру, что также в перспективе позволяет достигать высокого уровня конкурентного преимущества бизнеса и экономики региона в целом.

К четвёртой группе факторов отнесём факторы, характеризующие принципы регулирования экономической деятельности властными структурами субъекта республики, а в условиях смешанной экономики это позволяет применение системы индикативного планирования. Данная система позволяет осуществлять разработку органами субъекта федерации ориентиров развития экономики, в том числе реализацию структурной политики и принятия соответствующих законодательных актов, регламентирующих финансовую, инвестиционную, инновационную и иную поддержку предприятий различных форм собственности. Совокупность указанных факторов создаёт условия развития конкурентных преимуществ в хозяйственных системах, отдельных фирмах и одновременно рассматриваются в качестве детерминантов, формирующих условия конкурентных преимуществ в отдельности и конкурентоспособности в целом для всех отраслей региона.

При разработке структурной политики региона на наш взгляд целесообразно выработать следующий механизм:

1. На основе факторов, характеризующих положение региона в государстве, анализа конкурентоспособности отраслей экономики, расположенных на территории субъекта республики определяем набор стратегических зон хозяйствования (желательно в каждой территории региона) общереспубликанского регионального значения, которые принимаются в качестве наиболее предпочтительных для региона объектов обслуживания базовыми (традиционными) отраслями экономики региона.

2. Определяются потенциально конкурентоспособные базовые комплексы, отрасли хозяйственной системы региона, а также предприятия производственной и социальной инфраструктуры, необходимые для удовлетворения спроса на товары и услуги как для населения, так и для вновь создаваемого бизнеса.

3. Изучаются зоны ресурсов всех видов, которыми располагает регион и возможности использования ресурсов, находящихся за пределами области и доступными для использования в целях обеспечения эффективного функционирования потенциально конкурентоспособных базовых (традиционных) отраслей региональной экономики и отраслей производственной и социальной инфраструктуры.

4. Для обеспечения выбранных отраслей (производств) при недостатке собственных ресурсов, определяются внешние, доступные зоны стратегических ресурсов, имеющихся в соседних регионах.

5. Разрабатываются индикативные стратегические планы развития традиционных (базовых) и инфраструктурных предприятий, отраслей региональной хозяйственной системы и определяется взаимодействие с внутренними и внешними агентами-поставщиками ресурсов.

6. Формируются меры (программы) экономической, законодательной поддержки органами управления региона процесса достижения установленных ориентиров экономического развития комплексов производств, отраслей, их взаимодействия на внутренних и внешних рынках.

7. При разработке индикативных планов, реализации проектов и программ учитываются возможные риски воздействия на экономическую политику региона внешней среды.



Предложенный механизм реализации структурной политики региона учитывается при разработке целевых региональных программ. На рисунке 2 нами предложена система реализации программ структурной политики региона, которые предусматривают основные направления реформирования и развития отраслей экономики, обеспечивающих конкурентные преимущества региона.

Механизм реализации структурной политики региона возможен на основе взаимодействия власти, бизнеса, институциональной среды и науки, как локомотива разработки и внедрения инновационных технологий через инвестиции в действующие и развивающиеся отрасли региональной экономики.

Власть, выражая интересы развития экономического потенциала региона, повышения уровня благосостояния населения совместно с наукой определяет стратегические ориентиры инновационной политики и через законодательные, финансовые институты с учётом интересов бизнеса организует разработку и внедрение инновационных технологий на основе инвестиций.

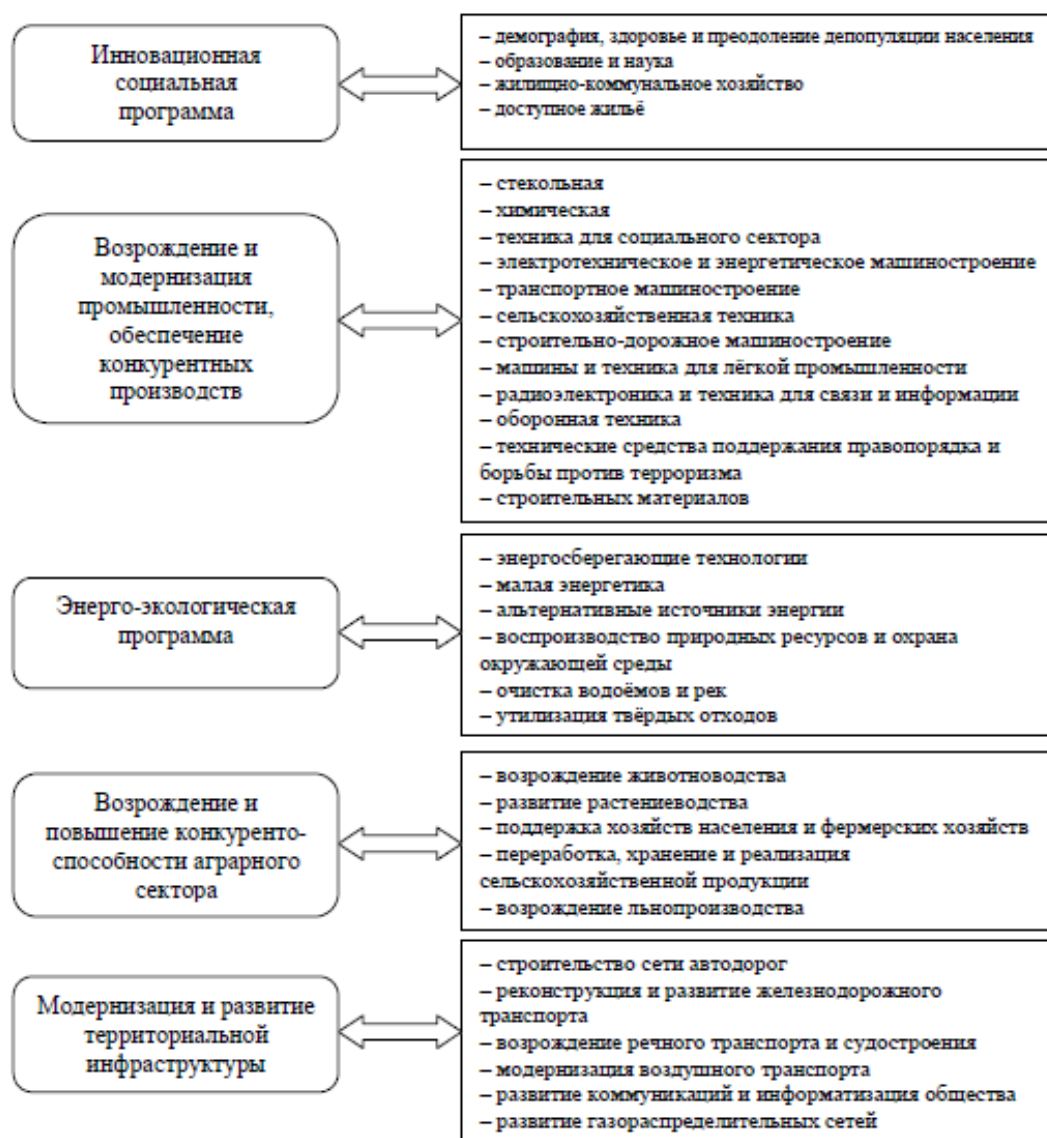


Рисунок 2. Система реализации структурной политики региона

Бизнес развивает интегрированную экономику, обеспечивает конкурентоспособную продукцию и услуги для удовлетворения потребностей различных потребителей, одновременно формируя устойчивую бюджетную составляющую. Для стимулирования инновационной активности бизнеса органы управления через соответствующие институты формируют эффективную финансово-кредитную и налоговую политику.

Таким образом, следует:

– реализация структурной политики в регионе должна осуществляться в условиях внедрения инновационных программ с масштабными

инвестиционными вливаниями в научный и производственный секторы экономики;

– структурная политика региона должна решать задачи совершенствования отраслевой структуры региональной экономики с учетом исторических тенденций развития региона, его роли в территориальном разделении труда, геополитического положения региона;

– достижение поставленных задач возможно в условиях создания эффективных институтов, взаимодействия всех уровней власти и бизнеса.

### Литература

1 Региональная политика: учебник / под общ. ред. проф. В.И. Видянина, проф. М.В. Степанова. М. ИНФРА-М. 2018. С. 15.

2 Региональная экономика и управление / под общей ред. проф. А. Л. Гапоненко, проф. Ю. С. Дульщикова. М. Изд. РАГС. 2016. С. 336–344.

## Macroeconomics

Волошина О.О., к.е.н., доцент, Кондратенко О.О., асистент

Самсоненко Ю.А., магістрант, СЗ-19м

*Донбаська державна машинобудівна академія*

### **МОЖЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ ЗАРУБІЖНИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

Економіка розвивається циклічно: за періодами підйому приходять періоди падіння і рецесії. Депресивний стан економіки може продовжуватися декілька років і характеризуватися високим рівнем інфляції, безробіттям, падінням рівня виробництва, зубожінням населення. В кризові періоди особливо актуальними стають питання соціального захисту населення. Дуже гостро вони відчуваються в періоди глобальних світових криз, таких, як занепад 2020 року, визваний пандемією коронавірусної інфекції. Для вирішення соціальних проблем уряди намагаються як розробити нові методи, так і звертаються до минулого досвіду.

Проведемо аналіз чотирьохосновних моделей соціального захисту, притаманних країнам Європейського Союзу: континентальної (бісмарківська), англосаксонської (модель Беверіджа), скандинавської і південно-європейської. Результати аналізу зведемо в таблицю 1. Всі країни Європейського Союзу мають спільні риси і відмінності. Відмінностями і пояснюється принципи формування різних моделей соціального захисту в різних країнах. Німеччина вважає, що на соціальний захист можуть розраховувати тільки ті, хто працював все життя і має необхідний трудовий стаж, в скандинавських країнах вважають, що соціальний захист – це законне право кожного громадянина країни. В Німеччині навіть розв'язання соціальних проблем, таких, як охорона праці молоді, регулювання робочого часу, охорона праці жінок лежить на приватному рівні під наглядом держави.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика моделей соціального захисту країн Європейського Союзу

Критерії порівняння	Континентальна модель	Англосаксонська модель	Скандинавська модель	Південно-європейська модель
Країни, в яких функціонує	Німеччина, Франція	Велика Британія, Ірландія	Данія, Швеція, Фінляндія	Італія, Іспанія, Греція, Португалія
Рік народження	1880	1942	1932	Останні десятиріччя
Базовий принцип	Соціальне страхування і професійна солідарність	Принцип національної солідарності	Соціальний захист – законне право кожного	Компенсація втрат у прибутках окремих категорій громадян
Фінансування	Страхові внески	Податки	Податки	Страхові внески
Управління	Страхові фонди	Держава	Держава	Страхові фонди
Залежність від державного бюджету	Не залежить	Залежить	Залежить	Не залежить
Ступінь охоплення	Ті, хто мають робочий стаж	Всі громадяни	Всі громадяни	Малозабезпечені

У всіх європейських країнах моделі соціального захисту, як чинник підвищення якості обслуговування громадян, багатофункціональні і відповідають основним соціальним ризикам, до яких може бути схильний нормальний громадянин, а саме: ризик захворювання, ризик інвалідності, ризик виробничого травматизму і професійного захворювання, ризик втрати годувальника, ризик материнства, сімейні допомоги, ризик безробіття, ризик втрати житла, ризик старості і інші. Всі проблеми зі здоров'ям, з пандеміями держава вирішує разом з її громадянами, в періоди пандемій, інших криз населення захищено, воно отримує виплати, безкоштовне лікування. У кожній розвинутій країні населення довіряє своєму уряду, а держава відіграє провідну роль у системі соціального захисту населення.

В Україні проблеми соціального характеру вирішує сім'я. Практично держава, акумулюючи кошти населення виконує одну функцію – виплату мінімальної пенсії. Лікування хвороби, утримання дітей, інвалідів – все це сьогодні проблеми сім'ї, у держави немає коштів для соціального забезпечення

громадян. Введення страхової медицини і розвиток недержавних пенсійних фондів сьогодні неможливо по декільком причинам:

в суспільстві не сформувалося розуміння необхідності фінансової участі працівника в забезпеченні старості. Поява в Україні недержавних пенсійних фондів не було відповіддю на попит, який пред'являється населенням на подібного роду фінансові послуги;

для того, щоб здійснювати заощадження, населення повинно мати у своєму розпорядженні кошти, величина яких більше суми, достатньої для задоволення життєво необхідних потреб. Насправді розмір річного доходу громадян України в кілька разів нижче, ніж річний дохід громадян в економічно розвинених країнах, тому вільних грошових коштів, які трудящі могли б інвестувати в пенсійний фонд, у них просто немає;

в Україні склалося недовіра до фінансових установ як державних, так і приватних. Населення і підприємці можуть приймати участь у фінансуванні соціального забезпечення тільки примусово

Національні системи соціального захисту в країнах Європейської Співдружності склалися поступово у міру формування відповідних соціально-економічних відносин. В Україні ці процеси формуються сьогодні і як копіювання систем економічно розвинутих країн. Україна повинна йти своїм шляхом і створювати свою систему соціального захисту населення. В сучасних умовах, коли ще значна роль держави в соціальній сфері, не можна припустити руйнування старих структур соціального захисту. Тому при створенні активної системи соціального захисту необхідно діяти за принципом доповнення новими структурними підрозділами, виділення деяких з існуючих, перерозподіл і уточнення функцій кожного підрозділу. Крім того, держава повинна відновлювати довіру населення к державним і приватним фінансовим установам, тільки при довірі населення можливо побудова ефективної системи соціального захисту.

## Banks and the banking system

**К.е.н, доцент Простебі Л. І.**

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

### КРЕДИТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Важлива роль в економічному зростанні країни відводиться розвитку кредитування банками суб'єктів господарювання. Адже саме банківське кредитування - важливе джерело діяльності суб'єктів господарювання.

Станом на 01.01.2019 р. обсяги наданих кредитів українських комерційних банків становили - 1118618 млн. грн., а це на 112260 млн. грн. або на 11,2 % більше ніж за підсумками 2014 року. А от станом на 01.01.2020 р. обсяги наданих кредитів становили - 1033539 млн. грн., а це на 85079 млн. грн. менше показника попереднього року та на 27181 млн. грн. більше показника 2014 р.

Розглянемо інтенсивність динаміки кредитування банками суб'єктів господарювання в Україні рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка кредитів, наданих банківськими установами суб'єктам господарювання в Україні за період 2015-2020 рр., млн. грн. [1]**

Бачимо, що в динаміці протягом 2014-2018 рр. вони зростали. Так, за підсумками 2018 р. їх обсяг склав 919054 млн. грн., тоді як за підсумками 2014 року їх обсяг становив - 802582 млн. грн. Станом на 1 січня 2020 року їх сума зменшилася порівняно з минулим 2018 роком на 97034 млн. грн.

Щодо частки кредитів наданих юридичним особам, то у 2018 р. вона становила - 82,2%, а питома вага кредитів наданих у 2019 р. становила - 79,5%. (табл. 1.).

Таблиця 1.

**Кредити надані українськими комерційними банками суб'єктам господарювання за 2014-2019 рр. [1]**

Показники	01.01.2015р.	01.01.2016р.	01.01.2017р.	01.01.2018р.	01.01.2019р.	01.01.2020р.
<i>Кредити надані всього, млн грн</i>	1006358	1009768	1005923	1042798	1118618	1033539
<i>У т. ч., кредити, надані суб'єктам господарювання, млн грн</i>	802582	830632	847092	870302	919054	822020
Темп приросту кредитів, наданих суб'єктам господарювання, до попереднього періоду, %	14,9	3,5	2,0	2,7	5,6	-10,6
Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, у загальній сумі, %	79,8	82,3	84,2	83,5	82,2	79,5

Темп приросту кредитів, наданих суб'єктам господарювання у 2018 р. до попереднього періоду становить 5,6%, а якщо порівняти з 2014 роком він становить - 14,5%. А от станом на 1.01.2020 р. бачимо зменшення приросту кредитів, наданих суб'єктам господарювання до попереднього періоду на 10,6 %.

Найбільше знизилася кредитування базових та інфраструктурних галузей економіки: добувної (-31%), переробної (-16%), будівництво (-18%), транспорт (-21%). Примітно, що знижується обсяг наданих кредитів суб'єктам середнього (за 2019 рік на 13%) та малого підприємництва (за 2019 рік на 22%) [2].



Президент України та уряд назвали одним з пріоритетних напрямів державної політики - відновлення кредитування. Так, наразі (з початку 2020 р.) реалізовується державна програма "Доступні кредити 5-7-9%". За 100 днів реалізації цієї програми 9 банків-партнерів видали 462 кредити на загальну суму 283,5 млн. грн.

Фонд розвитку підприємництва планує підписати договори про співробітництво практично з усіма банками, які були погоджені Радою Фонду розвитку підприємництва. Після цього програма буде впроваджуватись через 17 уповноважених банків, які є лідерами у кредитуванні МСБ на банківському ринку України. Зазначимо, що уряд підвищив ліміт доступного кредиту під 5-7-9% з 1,5 млн. грн. до 3 млн. грн., а також розширив інвестиційні цілі, на які підприємець може отримати позику в межах програми.

В Україні у сфері банківського кредитування існують й вагомі проблеми, які гальмують цей процес, зокрема: складна політична та економічна ситуація в країні, високий рівень ризиковості кредитування підприємств, низький рівень зацікавленості бізнесу в отриманні короткострокових кредитів. Зазначені фактори значно гальмують розвиток кредитування підприємств вітчизняними банками [3, с. 122].

Для динамічного стимулювання кредитування економіки України варто усунути нормативно-правові, монетарні (пом'якшити грошово-кредитну політику НБУ) та регуляторні перешкоди щодо банківського кредитування.

### Література:

1. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/>
2. Чи стане 2020 роком кредитування економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/03/10/657884/>
3. Волкова Н. І Особливості банківського кредитування підприємств на сучасному етапі / Волкова Н. І., Кульбіда В. А. // Фінанси, облік, банки. - № 1 (24). - 2019. - С. 113-122.

**к.э.н., доцент Сарсенова А.Е., магистрант Беремкулов Ж.**  
*Таразский инновационно-гуманитарный университет, Казахстан*

## **РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Большинство методик финансового анализа, разработанных в Казахстане, опираются в той или иной мере на американскую систему CAMELS.

Основным недостатком данной системы является субъективизм, предполагающий расчет большей части показателей (А, М, L) по итогам инспекционных проверок. Кроме того, система достаточно американизирована и требует адаптации для реализации в условиях Казахстана.

Для построения программы анализа внутреннего состояния кредитной организации ее менеджмент может взять за основу ряд других методик: рейтинговую систему агентства банковской информации (АБИ); методику В.С. Кромонава; методику анализа финансового состояния А.И. Суворова; методику рейтингового агентства banks-rate; методику рейтингового анализа, публикуемого газетой «Коммерсант-Daily»; методику оценки деятельности коммерческого банка на основе балансовых уравнений Ю.С. Масленченкова и В.А. Команова; рейтинга аналитического центра финансовой информации (АЦФИ) и др.

По нашему мнению, информационной основой для проведения первого этапа внутреннего анализа может стать методика, предложенная В.В. Бабкиным. Ее отличительной чертой является то, что, используя общепризнанную международную систему анализа финансового состояния CAMEL, автор адаптировал ее к специфике банковского бизнеса Казахстана и, помимо прочего, избежал расчета агрегированных показателей и рейтинговых оценок, заменив их рекомендуемыми значениями по каждому из коэффициентов. Данные новации позволяют не только сформировать мнение о финансовой устойчивости кредитной организации, но и выявить проблемные места в ее деятельности. Также предложенная В.В. Бабкиным система позволяет провести анализ финансового состояния банка с позиции международного аналитика, выявить

конкурентные преимущества и сформировать элементы банковского менеджмента, отвечающие мировым стандартам.

Используя методику В.В. Бабкина, проведем SWOT анализ финансового состояния коммерческих банков, имеющих филиалы в Жамбылской области:

Банк А - крупнейший транснациональный и универсальный банк Казахстана (АО «Банк ЦентрКредит»);

Банк Б - крупный банк республиканского уровня (АО «Народный банк Казахстана»);

Банк В - это одна из ведущих крупных коммерческих банковских организаций (АО «First Heartland Jusan Bank»).

Итоговым этапом анализа внешней и внутренней среды коммерческого банка является сравнение полученных данных в ходе SWOT-анализа. При этом важно, что сильные (S) и слабые (W) стороны - это те составные части деятельности организации, которые она может контролировать. А возможности (O) и угрозы (T) находятся вне её контроля и могут повлиять на процесс ее развития.

По мнению А.Н. Хорина, SWOT-анализ является промежуточным звеном между формулированием миссии и определением конкретных стратегических целей и задач. Он позволяет менеджерам сравнить внутренние силы и слабости организации с возможностями, которые предоставляет им рынок.

Используя данный метод, проанализируем внешнюю и внутреннюю среду исследуемых коммерческих банков. При этом исходя из сущности метода, возможности и угрозы внешней среды, выявленные в предыдущем параграфе, для всех анализируемых кредитных организаций будут едиными и не зависящими от их деятельности. Поэтому отразим их только в SWOT-анализе Банка А.

Таблица 1 - SWOT-анализ внешней и внутренней среды Банка А

Внутренняя среда	Силы (S)	Слабости (W)
	<p>низкий уровень сомнительной задолженности; низкий уровень коэффициента рефинансирования; высокий уровень эффективности использования собственных средств;</p> <p>- соответствие коэффициентов ликвидности требуемым значениям; высокий уровень эффективности сотрудников и структурных подразделений.</p>	<p>опасно низкая доля собственных средств в пассиве; низкий уровень кредитной активности; низкий уровень рентабельности активов.</p>
Внешняя среда	Возможности (O)	Угрозы (T)
	<p>-увеличения базы частных клиентов и портфеля кредитов, предоставленных физическим лицам;</p> <p>-увеличения базы юридических лиц сегмента малого бизнеса и развития сотрудничества с организациями, относящимися к реальному сектору экономики и торговле, в том числе за счет увеличения доли задолженности хозяйствующих субъектов данных отраслей в общем корпоративном кредитном портфеле;</p> <p>-формирования части пассивов за счет срочных привлеченных средств организаций и частных лиц.</p>	<p>-сокращение количества крупных и средних предприятий и организаций региона;</p> <p>-отрицательная динамика развития сферы услуг;</p> <p>усиливающаяся конкуренция на банковском рынке.</p>

Анализ сгруппированных данных свидетельствует об устойчивой и рациональной деятельности банка. Использование имеющихся возможностей внешней среды позволит устранить выявленные слабости. Руководству кредитной организации особо следует уделить внимание эффективности структурных подразделений и разработать (учитывая опыт иностранных банков) организационную структуру, позволяющую увеличить рентабельность каждого подразделения как минимум вдвое.

Таблица 2 - Анализ внутренней среды Банка Б

Внутренняя среда	Силы (S)	Слабости (W)
	-средний уровень сомнительной задолженности; -средний уровень эффективности использования собственных средств; -соответствие коэффициентов ликвидности требуемым значениям; -высокий уровень эффективности подразделений и сотрудников.	-опасно низкая доля собственных средств в пассиве; низкий уровень кредитной активности; -низкий уровень рентабельности активов; -высокий уровень коэффициента рефинансирования.

Результаты анализа внутренней среды Банка Б характеризуют высокую эффективность действующей системы стратегического планирования, для устранения выявленных слабостей руководству необходимо увеличить кредитную активность и снизить уровень заимствований на межбанковском рынке.

Таблица 3 - Анализ внутренней среды Банка В

Внутренняя среда	Силы (S)	Слабости (W)
	высокий уровень инвестиционной активности; высокий уровень уставного капитала.	- опасно низкая доля собственных средств в пассиве; -высокий уровень сомнительной задолженности; - низкий уровень кредитной активности; - слабый уровень размещения привлеченных средств; - низкий уровень рентабельности активов; - существенно превышены коэффициенты ликвидности; - опасно низкая эффективность структурных подразделений и сотрудников банка; - отсутствие возможности межбанковского кредитования.

Анализ данных, представленных в таблице 3, свидетельствует о том, что существующая система управления в Банке В нуждается в немедленном и полном реформировании, иначе опасно низкая эффективность как сотрудников

и подразделений, так и самого банка приведет к потере финансовой устойчивости.

Таким образом, проведенный анализ внутренней среды функционирования коммерческих банков региона по методике В.В. Бабкина, дополненной рядом показателей концепции EVA, позволил выявить «силы» и «слабости» финансового состояния рассматриваемых кредитных организаций. В результате их сравнения методом SWOT-анализа с полученными данными в итоге исследования внешней среды, были определены самые важные общие «проблемные точки», оказывающие негативное влияние на стратегическое развитие исследуемых банков: опасно низкая доля собственных средств в пассивах, низкий уровень кредитной активности и рентабельности. Их устранение должно стать главной задачей деятельности кредитных организаций.

Представленная методология анализа внешней и внутренней среды функционирования кредитной организации, основана на современных достижениях научной мысли в области стратегического управления, и представляет собой первый этап механизма стратегического планирования.

## Литература

1. Азоев Г. Л. Конкурентное преимущество фирмы. — М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Малюк В. Производственный менеджмент: Учебное пособие – М.: Питер, 2013.
3. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе стандарта MRP II, 2е изд. – СПб.: Питер, 2015.

## Marketing and management

**Запорожан Ю.Л.,**

*магістрант спец. 075 "Маркетинг",*

*к.е.н., доц. Бєлова Т.Г.*

*Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна*

### **НОВІТНІ МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ**

В маркетингу існує багато підходів, які націлені на пошук нових нестандартних методів дослідження, передбачення майбутнього, створення товарів за допомогою креативних ідей.

Однією такою технологією є кулхантінг, який являє певний пошук новітнього стилю, нових ідей, нових брендів, які в майбутньому можуть завоювати ринок. Цей термін з'явився на початку 90-х років та користувався особливою популярністю в мережі Інтернет. Він виник з англійських слів «cool» – шикарний і «hunting» – полювання, тобто полювання за чимось новим. Кулхантінг демонструє нестандартні маркетингові рішення, за допомогою яких знаходять новітні тенденції. Вони спрямовані на глибинні дослідження, метою яких є пошук особливих тенденцій розвитку ринку.

Технологія кулхантінгу передбачає дослідження ринку з метою визначення трендів. При цьому ретельно вивчаються та аналізуються уподобання споживачів, щоб випередити час і пропонувати такі товари і послуги, які будуть популярними у майбутньому. Головним об'єктом «полювання» є новітні течії, напрями в молодіжному середовищі, сама молодь, люди з активними життєвими позиціями різного віку.

Досить часто великі компанії на базі служби маркетингу утворюють свій відділ кулхантінгу або звертаються до відповідних агенцій, які мають досвідчений персонал і можуть розробити рекомендації щодо виявлення відповідних потреб споживачів.

Кулхантінгові дослідження можна проводити в будь-якій сфері.

Кулхантінг – досить новітнє спрямування в маркетингових комунікаціях та в маркетингу в цілому. Не зважаючи на це, кількість компаній, які займаються

такими дослідженнями, тільки зростає. На це впливає можливість володіти інформацією про те, що буде відбуватиметься в майбутньому та які товари наберуть популярності. Такі знання допоможуть вибрати вірний напрямок дослідження, щоб у перспективі реалізувати напрацювання та отримати додатковий прибуток.

Ще однією технологією, яка може вважатися перспективною, є технологія трендсетінгу.

Трендсетінг (англ. «trend» – тенденція, «setting» – установка) – це технологія, за допомогою якої можна виявити, створити, а також впровадити тенденції, які повинні бути втілені в абсолютно новому продукті. Цей напрям діяльності спрямований на виявлення тенденцій, трендів. Для компанії важливо знати тенденції розвитку ринку, щоб урахувати це у своїй стратегії.

Весь час у світі відбуваються певні зміни у різноманітних галузях, сферах, що спричинені цілою низкою факторів (зміна сезону, моди, науково-технічні прогрес та багато інших). В цьому й полягає суть розвитку, вдосконалення, оскільки без тенденцій неможливо досягнути чогось кращого, полегшити життя, та й зміни приносять певне різноманіття, оскільки без них втрачається інтерес (до продукції, торгової марки і т.д.).

Новітні технології мають особливе значення при розробленні прогнозів розвитку харчової галузі. Задля цього виконуються дослідження змін у споживчому середовищі, що мають прояв у змінах ольфакторно-смакових вподобань та гендерних перевагах споживачів, сприйняття клієнтурою інформації та взаємодії через різні джерела комунікацій. Одними із сучасних помітних змін можна вважати тенденції в ольфакторно-смакових уподобаннях споживачів: як покупці реагують на різноманітні добавки у різноманітних продуктах (фруктові наповнювачі в йогуртах, заквасках, сиркових масах), на новинки у асортименті (поява у продажі сироватки, «Лактонії», «Геролакту», «Какао з молоком», найрізноманітніших молочних продуктів для дітей). Оцінюються виявлені тенденції за допомогою анкетувань, панельних досліджень, проведення сенсорного SWOT- аналізу та формування панелей дескрипторів продукції.

Проводити дослідження змін у споживчому середовищі потрібно на постійній основі, щоб фірма не зникла з виду, з ринку та відповідала всім сучасним тенденціям, трендам. Такі дослідження є прямим шляхом до лідерства



серед конкурентів, зайняття більших часток ринків, зацікавлення великої кількості споживачів та встановлення із ними міцних взаємозв'язків.

Та не варто забувати, що дослідження та аналіз перемін у даному середовищі вимагають значних зусиль, часу, адже вони базуються на спостереженнях, панельних дослідженнях, творчих підходах, які підкріплюються психологічними знаннями. Але така клопітка праця завжди оправдовує себе позитивними кінцевими результатами, які проявляються у підвищенні популярності виробника, зміцненню довіри з боку споживачів та зростанням фінансових показників.

Також важливо проаналізувати основні тенденції у сприйнятті споживачами рекламної інформації та взаємодії із ними за допомогою різних видів джерел комунікацій. Необхідно вивчати основні тенденції у гендерних уподобаннях вітчизняних споживачів, розглядати основні сучасні напрями змін споживчого досвіду, зміни у способі життя клієнтури тощо. Компаніям потрібно дізнаватись про те, що впливає на їхніх покупців під час вибору продукції, що спонукає до купівлі, споживання. Тому й розрізняють такі зміни, які охоплюють різноманітні сфери життя, діяльності населення.

Було розглянуто дві новітніх маркетингових технологій, але постійно з'являються все нові, які теж заслуговують на вивчення та впровадження у діяльність сучасних підприємств.

**Кандидат наук, доцент Мішустіна Т.С., магістр Міхно Б.Л.**  
*Університет імені Альфреда Нобеля*

## **МАРКЕТИНГ В УМОВАХ КРИЗИ**

Сучасний період пандемії та фінансово-політичної нестабільності значною мірою впливає на всі сфери життя. Особливо це відображається і на маркетингу, адже малому та середньому бізнесу зараз дуже непросто. Необхідно змінювати існуючі стратегії та адаптувати їх до умов кризи.

Ф. Котлер підкреслив, що роль маркетингу в ситуаціях кризи сильно зростає: саме маркетологи допомагають компанії вижити за рахунок пошуку нових ніш, перебудови продуктової політики, пошуку нових резервів. Комплексний маркетинговий вплив учасників ринкового процесу на споживачів своїх послуг у сучасності здійснюється на основі моделі концепції marketing-mix «5P», яка схематично представлена на рисунку 1 [1].

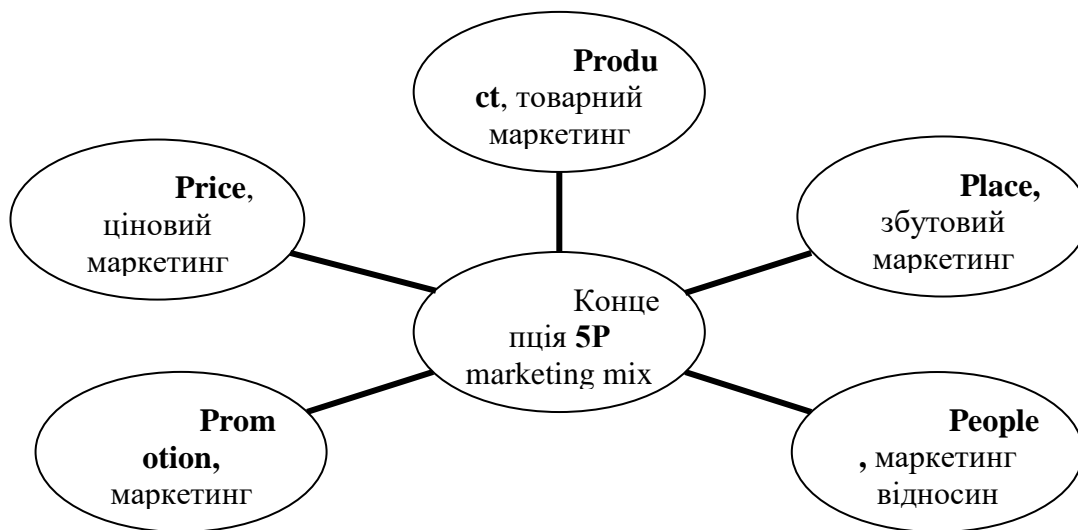


Рис. 1. Концепція marketing-mix «5P» [2]

Саме спеціальний маркетинговий підхід до вирішення основних проблем компанії в період кризи допоможе не тільки пом'якшити удар, але і продовжити активну комерційну діяльність. На практиці концепція marketing-mix «5» реалізується в структурі функціонального маркетингу. Для сфери послуг можуть застосовувати модель «7P».

Спортивний клуб «ReGym» є представником середнього бізнесу з формою власності ФОП. На період карантину він як і всі інші подібні підприємства призупинив свою роботу. Враховуючи всі понесені фінансові втрати фітнес-клуб перейшов на дистанційну роботу, продовжуючи розвиток своєї сторінки в соціальних мережах та налагодженню зв'язку з клієнтами.

Розглядаючи антикризовий маркетинг спортхабу «ReGym» варто приділити увагу таким основним моментам:

Не скорочувати бюджети на служби маркетингу.

З початком карантину та економічного спаду автоматично падає купівельна спроможність та зменшується клієнтська база, що одразу негативно впливає на доходи. І щоб утримувати свої позиції з'являється потреба в активному залученні нових потенційних відвідувачів клубу, тому, наприклад, бюджет на рекламу має бути збільшений.

2. Цілі та маркетингова стратегія.

Як і в загальний час, так і в умовах кризи, маркетинг націлений на утримання та залучення клієнтів. Важливо зберегти постійних клієнтів та розробити стратегію. І тільки після цього можна перейти до побудови воронки для залучення нової клієнтської бази.

3. Сильні сторони та SWOT-аналіз.

Ключовим фактором є виділення сильних сторін своїх спортивних послуг та робота над ними без акценту на чомусь новому в період кризи. Звернення до технології аналізу внутрішнього середовища бізнесу – його сильні (Strengths), слабкі (Weaknesses) сторони, та зовнішнього – його можливості (Opportunities) та ризику (Threats). Зараз потрібно зробити акцент саме на можливостях [3].

4. Трансформація продуктів і послуг.

Кризове становище змушує оперативно змінювати маркетингову політику клубу і його інструменти комплексу маркетингу (продукт, ціна, канали розподілу і методи просування продукту) [1].

Наприклад, перехід з офлайну в режим онлайн тренувань, продаж клубних абонементів, розробка нових способів демонстрації спортивних новин, акційних пропозицій.

5. Зміна скриптів та комунікацій з клієнтами.

Відділ продажів має пристосуватись до нових умов опрацювання заперечень, алгоритмів, схем продажу. Те ж саме відноситься і способу комунікації з клієнтом [3].

6. Переглянути систему ціноутворення та програм лояльності.

Подумати, чим на даний період можна бути корисним клієнту, що нового можна запропонувати. Також варто обміркувати доцільність зміни ціни на товари і послуги, орієнтуючись своїх клієнтів та їх платоспроможність. Також клубу доцільно провести розіграші з призами.

Наразі клуб знаходиться в процесі втілення в життя маркетингових заходів для вирішення проблем кризового становища. Соціальні мережі активно демонструють домашні онлайн тренування та підтримують зв'язок з постійними клієнтами. Також для збільшення активності та розширення аудиторії проводиться розіграш місячних і річних абонементів. Додатково планується введення нових напрямків групових занять – на основі опитування легко зрозуміти чого саме хоче клієнт спортхабу.

Всі ці завдання вирішує керівництво підприємства, спираючись на рекомендації маркетологів про ведення бізнесу в умовах кризи.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Голубков, Є. П. Маркетинг для професіоналів: практичний курс: підручник і практикум для бакалаврату та магістратури / Є. П. Голубков. -, 2017. - С. 358-390.
2. Маркетинг в галузях і сферах діяльності: підручник і практикум для акад. бакалаврату / під заг. ред. С. В. Коропової, С. В. Мхітаряна. - , 2017.
3. Сорока С.В. Маркетинг в умовах кризи: онлайн тренінг: освітня платформа ЦеХАБ. - Дніпро, 2020.

**Д.е.н., професор Мішустіна, магістрант Мирошник Є.В.**

*Університет імені Альфреда Нобеля*

## **АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ЮВЕЛІРНОЇ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПП «ЮЗ «ЗОЛОТИЙ ВІК»**

Маркетингове середовище – сукупність активних суб'єктів та сил, що діють за межами фірми та впливають на можливість керівництва відділом маркетингу встановлювати та підтримувати з цільовими клієнтами відносини успішного співробітництва. Будь-яке підприємство діє та досягає успіху не в бездушному просторі, а у відповідному навколишньому середовищі. Маркетингове середовище – все, що впливає на діяльність фірми.[1, с. 612]

Зміни маркетингового середовища та їх вплив на діяльність фірми, потреби покупців, ринкові відносини стали одним з ключових питань в роботі підприємців. Об'єктом дослідження є тенденції маркетингового середовища, розвиток та зміни його факторів. Таким чином, маркетингове середовище маркетингу можна поділити на дві частини: зовнішнє та внутрішнє середовище маркетингу.

Зовнішнє середовище організації, як правило, розподіляють на макросередовище та мікросередовище.

Макросередовище відноситься загалом до всієї ситуації в бізнесі – середовища міста (країни, регіону), його характерні особливості впливають на діяльність усіх господарюючих суб'єктів незалежно від форми власності та специфіки продукції, пропонованої на ринку (і для приватної перукарні, і для виробника продуктів харчування, і для п'ятизіркового готелю), і мікросередовища. [2, с. 266-268]

Зовнішнє маркетингове середовище відрізняється значною рухомістю і, як правило, не піддається активному впливу з боку окремої фірми.

Мікросередовище характеризує параметри і ситуацію діяльності на окремо взятому ринку, який представляє для організації особливий інтерес. До мікросередовища відносять сили, що діють у сфері, безпосередньо суміжній з нею, котрі можуть впливати на її здібність обслуговувати клієнтів:

сама організація;

маркетингові посередники;  
конкуренти;  
споживачі;  
постачальники;  
широка спільнота.

Основні елементи внутрішнього маркетингового середовища організації:  
кадровий потенціал організації;  
організаційно-управлінські можливості організації;  
проектно-конструкторський потенціал організації;  
потенціал збуту;  
матеріальні та фінансові можливості.

Ювелірна компанія «Золотий Вік» є однією з найбільших виробничих компаній України. У своїй організаційній діяльності користується дивізіональною організаційною структурою.

ПП «Золотий Вік», як лідер ювелірної галузі України, першим почав створювати власну дистрибуційну політику, в якій використовує однорівневий канал збуту. [3]

Аналізуючи ринок, на якому діє підприємство, варто зазначити, що загалом кількість підприємств, які спеціалізуються на виробництві ювелірних виробів, скоротилась із 361 у 2016 році до 232 у 2019 році, тобто на 35,73%. На розвиток вітчизняного ринку ювелірних виробів суттєво впливає нестабільність законодавчого поля, та системи оподаткування. Також проблемою є значні обсяги нелегально ввезеною ювелірної продукції низької якості.

Проаналізувавши макросередовище підприємства можна дійти висновку, що ринок ювелірних виробів залежить від багатьох об'єктивних факторів, дія яких призводить до зміни сприятливих періодів, періодами спаду: падіння курсу національної валюти, інфляційні коливання, ріст цін на енергоресурси, і, як наслідок, ріст цін на товар, що реалізується. Складна економічна ситуація в країні та зниження платоспроможності населення призводить до зниження об'ємів продажу.

Проаналізувавши вплив зовнішніх факторів на діяльність підприємства виділено сильні та слабкі сторони фірми, а також її зовнішні можливості та загрози.

Сильні сторони: на «золотому» виробництві сучасне італійське та німецьке обладнання, сировина необмежена, якісна продукція з точки зору витримки проби, досить довге перебування на ринку, а отже й непогані, перевірені часом позиції на ньому, досить висока завантаженість виробництва (90 – 100%), орієнтованість на споживачів з різним рівнем доходів, а отже на більшу частину населення; оригінальний дизайн; розвинена сертифікація; висока популярність ТМ «Золотий Вік»; якість обслуговування.

Слабкі сторони: продукція за межами регіону майже не відома, відсутність інноваційних варіантів збуту товару, низька зацікавленість рядових працівників у розвитку підприємства, відсутній контроль якості роботи магазинів мережі, сезонність продажу, недостатній розвиток кадрів.

Можливості підприємства: позитивні тенденції щодо розвитку ювелірного виробництва в Україні, зростання попиту на золоті прикраси, можливість збільшення рівня завантаженості «золотого» виробництва, розбудова власної збутової мережі, розвиток маркетингової політики, використання промо-акцій, розширення асортименту, збільшення рівня доходів громадян.

Загрози: економічна криза, нестабільне законодавство, політична нестабільність в країні, інфляційні коливання, падіння курсу національної валюти, ріст цін на енергоресурси, низька платоспроможність покупця, ріст оптових цін, розвиток діяльності фірм-конкурентів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л.В. Стратегический маркетинг / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, И.В. Балабанова. – К.: ЦУЛ, 2012. – 612 - 614 с.
2. Курбацька Л.М., Кожушко І.Г. Використання маркетингу в управлінні підприємством. // Збірник наукових праць. Випуск. 16. Том 3. Кам'янець-Подільський. ПДАТУ. – 2008. – С. 266 – 268.
3. інтернет-ресурс <https://zolotoyvek.ua/ua/proizvodstvo/>

## Accounting and auditing

**Ph.D., Associate Professor, Manachynska, Yu.**

*Chernivtsi Trade and Economics Institute KNUTE, Ukraine*

### **EXPECTED FINANCIAL RESULT IN THE 3D-ACCOUNTING SYSTEM**

The creation of a management system in domestic agricultural enterprises and its operation in a permanent mode can significantly reduce the risks of their declining investment attractiveness in the world market of farmers and the subsequent expansion of business partnerships.

Moreover, the practice of transfer pricing in agricultural companies proves that, on the one hand, transfer prices are seen as an effective mechanism for intra-firm management, on the other hand, they are often viewed only from the perspective of minimization of taxation that is not fully correct.

Later, Ezersky, F.V. [1] strongly disapproved double bookkeeping. According to the scholar, the application of double accounting in agriculture leads to conclusions that contradict reality. The main arguments are that, for double-counting, the monetary valuation of all accounting items in agriculture is in most cases conditional, which automatically leads to a distortion of the financial result; the application of monetary valuation in agriculture can sometimes lead to impractical results where some of the processes needed are profitable and the overall outcome of the whole process is a loss.

Samusenko, S.A. [2] emphasizes the delineation (extension) of the boundaries of double recording, while preserving the fundamental principles, the essence of which has been confirmed by centuries of practical use rather than their denial and transformation, provides overcoming informational limitations inherent in modern accounting. Ijiri (1989) proposed to expand the base double (2D) record model by adding a third dimension (3D) dimension. The scientist introduced the concept of «impulse» into the accounting system for the first time to reflect the rate of change of capital, financial result, income and expenditure.

Ijiri, Y. (1989). for the first time introduces the concept of "momentum" into the accounting system to reflect the rate of change in capital, financial results, income and expenses. Mathematical momentum is interpreted as the first derivative of capital



(C) in time (t), when the increase in time is close to zero (the momentum in the economy may reflect the «instantly» rate of change in capital:

$$\frac{C_1 - C_0}{t_1 - t_0} = \frac{\Delta C}{\Delta t}, \quad (1)$$

where  $C_0, C_1$  – the value of capital at a time  $t_0, t_1$

According to the approach of Ijiri, Y. [3] momentum should be measured in monetary units per unit time (monetary units / day, monetary units / month, etc.). Impulse characterizes the ability of the enterprise to make a profit at any given time.

The financial result can be expressed as the product of the momentum for the time during which the momentum remains constant. Force in the economic model of Ijiri, Y. [3] is the degree of change of momentum, mathematically it can be interpreted as the second derivative of capital in time:

$$F = \frac{d^2 K}{dt^2}, \quad (2)$$

or as the first derivative of a momentum in time. In other words, if a momentum is an instantaneous acceleration at a time, then a force is an instantaneous acceleration at a time, or velocity. In the theory of triple accounting, the strength of Ijiri, Y. [3] proposes to measure monetary units/day or monetary units per month. In fact, in this formation, the «momentum conservation law» (equivalent to Newton's second law) is its integral over time because:

$$\frac{dp}{dt} = \sum_i F_i \quad (3)$$

Special attention was paid to the long-term analytical assessment of the level of the power impulse of profitability in the framework of transfer pricing by the method of "net profit" based on the content of our proposed form of management actuarial report. An appropriate system of comprehensive evaluation indicators and criteria for assessing the effectiveness of pulse management profitability of agribusiness based on

3D-measurement of modern actuarial accounting was developed by generalizing and systematizing the results.

The growth rate (growth) of income, expenses, capital is a common economic indicator and is often calculated by analysts of companies, but the results of such calculations are not reflected in accounting. Ijiri, Y. (1989). emphasized that «the concept of momentum is actually used in business, although, as a rule, the concept of profit and momentum is not distinguished» [3, p.747].

The accounting content of the actuarial reporting forms should be obtained by expanding the methodological accounting tools, namely the addition of the traditional double accounting - 3D records and 3D - force accounts, that is, the third measurement of the estimate - expected trends of changes in the short term, which we propose to call «expect». Based on the accounting data of this reporting form, it is proposed to carry out a real estimate according to the method of «net profit» of short-term prospects for a potential return on farm capital in a context of limited equivalence of agricultural companies' operations with transfer pricing.

### **Literature:**

1. Ezersky, F.V. (1873). Teorija trgovogvo schetovodstva po novoj sisteme [Theory of trade accounting in the new system] *Dresden, St. Petersburg*. (In Russian).
2. Samusenko, S.A. (2013). Sistema trojnoj buhgalterii Judzhi Idziri i perspektivi ee primenenija [Yuji Izhiri's system of triple accounting and prospects of its application], *International Accounting*, 28 (274), 44 - 54. (In Russian).
3. Ijiri, Y. (1989). Momentum accounting and triple-entry bookkeeping: Exploring the dynamic structure of accounting measurements, *American Accounting Association*, 61 (4), 745 – 759 (In English).

**Конуспаева А.Т., Конуспаев Р.Қ., Демесинов Т.Ж.**

*Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті*

## **ТУРИСТІК КОМПАНИЯЛАРДАҒЫ АКТИВТЕР ЕСЕБІНІҢ ХҚЕС СӘЙКЕС ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ**

Халықаралық қаржылық есеп стандарттары тұрғысынан қарайтын болсақ, туристік ұйымдардың активтерін есепте тануда жалпы активтерге қойылатын талаптар ескеріледі. (IAS) 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» ХҚЕС – да активтерді есепте танудың жалпы талаптары беріген. Активтер немесе міндеттемелер ондай ретінде танылуы үшін келесідей критерийлерге бір мезетте қанағаттандыруы керек:

- осы активке байланысты экономикалық түсімдердің келу мүмкіндігі болса;
- активтің бағасы нақты бағаланатын болса[1].

Жылжымайтын мүлік, үйлер мен жабдықтар объектілеріне кәсіпорын қызметінде пайдаланатын материалды – заттық негізі бар активтер жатады, мысалы қозғалыссыз мүлік (жер, ғимараттар және басқа да жермен байланысты активтер), көлік құралдары, машиналар, жабдықтар және басқа да кәсіпорын қызметінде пайдаланылатын ҚР заңнамаларымен анықталатын жылжымалы және қозғалыссыз мүлік ретінде танылатын мүліктер.

Кесте 1

Туроператор өндірістік есеп нұсқасын қолданған жағдайдағы есепте бейнелеу

Операция мазмұны	Есепте бейнеленуі
Туристік өнімді өндірушілерден қызметтер сатып алынды	Дт 8010-Кт3310
Алынған қызметтер бойынша ҚҚС есепке алынды	Дт 1420 Кт3310

Негізгі өндірістің жұмыскерлерінің жалақысы (гид, аудармашылар, жол көрсетушілер)	Дт 8010 Кт 3350
Әлеуметтік салық өндірістік жұмыскерлердің жалақысын төлеу қорына	Дт8010 Кт3150
Басқа да өндірістік шығындар	Дт8040 Кт3310,1350,1310,2420
Туристік өнімнің жалпы құны	Дт 8010 Кт 8020,8030,8040
Дайын турөнім кірістелді	Дт 1320 Кт8010
Сатылған турөнімнің өзіндік құны есептен шығарылды	Дт 7010 Кт 1320
Айдың аяғында сатылмаған дайын өнім қалдықтары	Дт1320 Кт8010
Айдың аяғында аяқталмаған өндіріс қалдықтарын ауыстыру	Дт 1340 Кт 8010
Туристік өнімді сату шығындарын бейнелеу	Дт7110 Кт3350, 3150
Әкімшілік – басқару шығындарын бейнелеу	Дт7210 Кт3350,3150
Ескерту –авторлармен құрастырылған	

Турагенттер көп жағдайларда тек қана комиссиялық сыйақы алып қана жұмыс істейді. Мұнда туристік өнімдер турагенттің меншігіне өтпейді. Бұл жағдайда бухгалтерлік есеп жүргізудің делдалдық нұсқасы қолданылады. Ал егер турагент туроператордан дайын турды қайта сату мақсатымен сатып алса, бұл жағдайда өнімге деген меншік құқығының ауысыуы орын алады және олар турагенттің активтерінің құрамында бейнеленеді.

«Жылжымайтын мүлік, үйлер мен жабдықтар» 16-ХҚЕС-на сәйкес негізгі құралдар бұл материалдық активтер, оларды:

- кәсіпорын тауарларды немесе қызметтерді өндіруде немесе жеткізуде пайдалану үшін немесе әкімшілік мақсаттар үшін ұстайды;

- бір операциялық кезеңнен артық уақыт пайдалануды көздейді.

Сонымен қатар негізгі құралдар активке қойылатын жалпы талаптарға сәйкес келуі керек. Ұзақ мерзімді активтер үшін пайдалы қызмет мерзімі белгіленеді[2].

Пайдалы қызмет мерзімі дегеніміз:

ұйым активті қолдануды болжамдайтын уақыт аралығы; немесе

ұйым активті қолдана отырып алуды көздейтін өнімдер саны.

Кесте 2

Турагенттер есептің қарапайым «сауда» және делдал нұсқасын қолданғандағы операцияларды бухгалтерлік есепте көрсету

Операция мазмұны	Есепте бейнеленуі
Турагенттер делдалдық есеп нұсқасын пайдаланғанда	
Туроператордан сату үшін жодаманы алу	Дт 001 Баланстан тыс шот
Қызметтің өзіндік құнына жатқызылатын делдалдық қызметтер көрсетумен байланысты шығыстарды бейнелеу	Дт 8011 Кт3310, 1040,1250,1620,1310
Қызметтің өзіндік құнына жатқызылатын шығыстар бойынша ҚҚС бейнелеу	Дт 1420 Кт3310
Делдалдық қызметтердің өзіндік құны есептен шығарылды	Дт 7010 Кт 8010
Баланстан тыс шоттарда жолдаманың өткізілуін немесе туроператорға қайтаруын бейнелеу	Кт 001 Баланстан тыс шот
Әкімшілік басқару шығындарын бейнелеу	Дт 7210 Кт 3310, 3350

Әкімшілік басқару шығындары бойынша ҚҚС бейнелеу	Дт 1420 Кт3310
Қаржылық нәтижені қалыптастыру	Дт 5610 Кт 7210
Турагенттер есептің қарапайым «сауда» нұсқасын қолданғанда	
Туроператордан сату үшін жодаманы алу	Дт 1330 Кт 3310
Сатып алынған турөнім бойынша ҚҚс бейнелеу	Дт 1420 Кт3310
Сатылған турөнімнің өзіндік құны есептен шығарылды	Дт7010 Кт1330
Турөнімді сату бойынша шығындарды есепте бейнелеу	Дт 7110 Кт3310
Әкімшілік – басқару шығындарын есепте бейнелеу	Дт7210 Кт 3310
7110,7210 шоттарына шығын ретінде жатқызылатын, сатып алынған тауарлар бойынша ҚҚС	Дт 1420 Кт3310
Сатудан түскен түсімді мойындау	Дт 1210 Кт 6010
Ескерту –авторлармен құрастырылған	

Туристік ұйымдардың ұзақ мерзімді активтеріне ғимараттар, ғимараттардың бөліктері (офистер), ұйымдастыру техникасы, автокөліктер, офистік жиһаз, байланыс құралдары (рация, ұялы телефондар, серіктік байланысы жабдықтары), сатып алушылардың назарын тартатын жарық таблолар, туристік ұйым туралы ақпараты бар ақпараттық қалқандар, жол сілтеушілер және т.б[3]. Туроператорларда негізгі құралдар отельдерді салу, ескіріп қалған демалыс үйлерін сатып алу және ұйымдық пансионаттар ретінде қайта құру (аяқталмаған құрылыс) болуы мүмкін. Негізгі құралдарды есепте бейнелеудің өткізбелерін 3 кестеде ұсындық.

## Кесте 3

## Негізгі құралдар есебі бойынша өткізбелер

Операция мазмұны	Есепте бейнеленуі
Құрылыс аяқталғаннан кейін қолдануға қабылданған негізгі құралдардың алғашқы бағасының бейнеленуі	Дт 2410 Кт 2930
Негізгі құралдарды жеке тұлғалар мен ұйымдардан сатып алу	Дт 2410 Кт 3390
Қаржылық жал шарттарымен келіп түскен негізгі құралдар	Дт 2410 Кт 4150
Акцияларды өтеу есебіне, жарғылық капиталға салым ретінде келіп түскен негізгі құралдар	Дт 2410 Кт 5020
Ескерту –авторлармен құрастырылған	

Әр халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттары «кәсіби пайымдаудың» болуын талап етеді. Негізгі құралдар мен материалды емес активтер қатысында «кәсіби пайымдау» өте өзекті мәселе. Мысалы, әр туристік ұйымда суық және ыстық суы бар диспенсері тұр. Клиенттер мен қызметкерлерге шай, кофе т.с.с. ұсынылады. Көптеген офистерды суретшілер шығармалары мен авторлық суреттер әрлендіріп тұрады. Бұл активтерді кәсіби бағалау кезінде келесіні анықтау керек: кәсіпорын оларды тауар, қызмет, жұмыс өндіруде пайдалануды жоспарлады ма және олар болашақта табыс әкеледі ме, жоқ па. Яғни кәсіпорынның активтері табыс өндіруі керек. 16 ХҚЕС талаптарына сәйкес, егер актив экономикалық табыс әкелмесе, ол мерзім шығыстарына жатқызылады. Дегенмен, пайда әкелмейтін қаражаттар да есепке алынуы тиіс. Суреттер мен диспенсер клиенттер мен қызметкерлерге ыңғайлы жағдай жасауға арналған. Пайда табуға олар елеулі ықпал етпейді, сондықтан олар актив ретінде қарастырылмай баланстан тыс шоттарда есепке алынады. Сатып алынған сәтте олар мерзім шығыстарына жатқызылады.

Осылайша, туристік ұйымдарда бухгалтерлік есеп жалпы қағидаларға сүйеніп жүргізілгенімен, қызмет саласына тән активтері мен пассивтерінің құрамында өзгешелік болғандықтан, оның салдары ретінде бухгалтерлік есеп жүргізуінде бірқатар ерекшеліктер бар.

#### Әдебиеттер тізімі

1 Бухгалтерский учет в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности : учеб. пособие / ; АО «Центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов органов финансовой системы» – 4-е изд. . - Астана : [б. и.] , 2014 . - 316 с.

2 Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие для студентов обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». – Москва: Омега –Л, 2017.- 568 с.

3 Бейсенбаева А.К. Туризмдегі бухгалтерлік есеп/Бейсенбаева А.К. – Алматы: Нұр –пресс, 2007



**Конуспаева А.Т., Конуспаев Р.Қ., Демесинов Т.Ж.**

*Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті*

## **ТУРИСТІК ҰЙЫМДАРДАҒЫ ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕКТІ ЕСЕПКЕ АЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Туроператорлық қызметтегі дебиторлық берешектің елеулі үлесі, туристік өнімді сату мен оны тұтыну арасында уақыт қашықтығының болуымен байланысты.

Дебиторлық қарыз дегеніміз кәсіпорындар мен ұйымдардың басқа заңды немесе жеке тұлғалардан оларға сатқан тауарлары, көрсеткен қызметтері, сондай-ақ аванс ретінде алдын ала төлеген төлемдері үшін алынуға тиісті борыштары.

Есеп беретін уақыттан кейінгі бір жыл ішінде алынатын (өтелінетін) дебиторлық борыштар ағымдағы активтер қатарында есептеледі. Олардың қатарына жататындар:

ағымдағы активтерді сатып алуға төленген аванстық (алдын ала төленген) төлем;

тапсырылған (берілген) шоттар бойынша алынуға тиісті борыштар;

вексельдер бойынша алынуға тиісті борыштар;

негізгі ұйымдар мен оның еншілес серктестігі арасындағы түрлі операциялар негізінде туындаған дебиторлық борыштар;

ұйымның лауазымды адамдарының (тұлғаларының) дебиторлық борышы;

басқадай дебиторлық борыштар.

Бухгалтерлік есепте саудалық және саудалық емес дебиторлық берешекті бөліп көрсетеді. Саудалық дебиторлық берешек – негізгі іс-әрекет нәтижесінде өткізілген тауарлар мен көрсетілген қызмет үшін сатып алушылардың міндеттеме сомасы. Саудалық емес дебиторлық берешек – іс-әрекеттің басқа түрлері нәтижесінде (қызметтерге аванстар, шығынды жабуға арналған депозиттер алуға арналған дивидендтер мен пайыздар және т.б) пайда болады

Халықаралық қаржылық есеп стандарттары тұрғысынан қарайтын болсақ, дебиторлық берешекті есепте тану барысында жалпы активтерге қойылатын талаптар ескеріледі. (IAS) 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» ХҚЕС – да дебиторлық берешекті баланста ұсынудың жалпы талаптары беріген.

Дебиторлық берешек кірісті тану сәтінде пайда болады және бухгалтерлік есеп шоттарында сатып алушылар мен тапсырыс берушілерден алынуы тиіс ақшалай қаражат көлемінде бейнеленеді. Мұнда төленудің мүмкіндік дәрежесі басшылықпен дербес анықталады.

Дебиторлық берешек бұрынғы уақытта қаржылық құрал анықтамасына сәйкес келіп ХҚЕС 39 ықпалына түсетін еді. 2009 жылдың қараша айында қаржылық құралдарды тану және есепте ашып көрсетуді жеңілдету мақсатында (IFRS) 9 ХҚЕС шығарылған болатын. Кәсіби қоғамның сынына қалған оған қарағанда күрделі ХҚЕС 39 «Қаржы құралдары: есепте тану және бағалау» - ды алмастырды. Стандарт 2013 жылдан бастап қолданысқа енгізілді.

Бұл стандарт қаржылық міндеттемелер есебіне жаңалық енгізген жоқ, ал қаржылық активтер қатысында келесі жаңа талаптар енгізді.

Барлық қаржылық активтер әділ құны бойынша танылады, ал әрі қарай кез келген модель бойынша есепке алынатын қаржылық активтер «әділ құны бойынша модельмен кірістер және шығыстар туралы есеп беруде оның өзгерісін көрсетумен» бірге, - мәмілені жасау бойынша шығындар (қаржылық активті сатып алу кезіндегі тіркеу шығындары, процессті заңгерлік «жетелеу») қосылған әділ құны бойынша танылады [1, 89 б.]

Жанама түрде дебиторлық берешек (IAS) 18 «Табыс» ХҚЕС –да қаралады. Бұл стандарт дебиторлық берешекті тауарларды сату, қызметтерді көрсету нәтижесінде пайда болатын алынуға тиісті шоттар мен вексельдер ретінде анықтама береді. Ол сонымен қатар, жалгерлік төлемдерді және есепті мерзімде есептелген басқа да сыйақылар мен алынатын сомаларды қамтиды.

«Шағын және орта бизнес кәсіпорындарына арналған» Халықаралық қаржы есептілігінің стандартының «Тұжырымдамалар мен негізгі қағидалар» атты 2 бөлімі талаптарына сәйкес те дебиторлық берешек кәсіпорынның қаржылық активтеріне жатады.

Кәсіпорын негізгі қаржы құралдары мен негізгі міндеттемелерін Шағын және орта бизнеске арналған ХҚЕС 11 «Негізгі қаржы құралдары» бөліміне

сәйкес нарықта еркін айнала алатын конверсияланбаған инвестициялар мен кері сату құқығынсыз қарапайым акциялардан басқа құнсыздықты шегерудің өзіндік құны бойынша немесе пайдалар не шығындардан тұратын әділ құндағы өзгерістердің көрініс табуымен қандай да бір басқа бейнеде сенімді бағалануы мүмкін әділ құн бойынша бағаланады.

Кәсіпорын қаржылық актив немесе қаржылық міндеттемесін кәсіпорынға қаржылық құралдың келісім-шарттық ережелері енген кезде ғана тануы қажет

Кәсіпорын қаржылық актив немесе қаржылық міндеттемесін кәсіпорынға қаржылық құралдың келісім-шарттық ережелері енген кезде ғана тануы қажет.

#### Кесте 1

Есептілік нысандарында дебиторлық берешек туралы ақпараттың ашылуы

Есептілік нысандары	Ақпарат мазмұны
1	2
Бухгалтерлік баланс	Дебиторлық берешек, яғни есепті күннен соң он екі айдан кейінірек күтілетін төлемдер. Келесі баптар бойынша: саудалық, саудалық емес, берілген аванстар, салықтар бойынша алдын ала төлем, байланысты тұлғалардың берешектері
Кірістер және шығыстар туралы есеп	Есепті кезеңде есептен шығарылған, талап ету уақыты өтіп кеткен, дебиторлық берешек
Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп	Дебиторлық берешекті өтеу үшін, сонымен қатар сатып алушылар мен тапсырыс берушілерден алынған төлемдер
Капиталдың өзгерісі туралы есеп	Ол бойынша резерв құрылған, күмәнді дебиторлық берешек

Түсіндірмелік жазба	<p>қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді дебиторлық берешектерді ашуы керек: сомасы, пайда болу мерзімі, пайда болу себептері (әр субъекті бойынша есепті мерзімнің басы мен соңындағы ақпарат);</p> <p>дебиторлық берешектерді түрлері бойынша ашып көрсетуі керек. (саудалық, саудалық емес, берілген аванстар, салықтар бойынша алдын ала төлем, байланысты тұлғалардың берешектері);</p> <p>күмәнді дебиторлық берешек сомасын көрсетуі;</p> <p>қарыздарды қамтамасыз ететін дебиторлық берешектің сомасын (егер ұйымда ондай бар болса) көрсетуі керек;</p> <p>қайтарылған тауарлар бойынша ақпаратты ашып көрсетуі қажет (егер ұйымда тауарларды қайтару операциялары жүзеге асқан болса);</p> <p>күмәнді дебиторлық берешек бойынша жасалған резерв сомасын және резервтен өтелетін дебиторлық берешек сомасын көрсетуі қажет (әр дебитор бойынша);</p> <p>есептелген және төленген (төленбеген) сыйақылар бойынша ақпаратты ашып көрсетуі керек;</p> <p>дебиторлық берешекті азайту мақсатында жүзеге асырылатын шараларды сипаттауы керек.</p>
Ескерту – мәлімет негізінде авторлармен құрастырылған [2]	

Дебиторлық берешек бойынша операциялар есебін ашып көрсету қатысында «Шағын және орта бизнес кәсіпорындарына арналған» ХҚЕС – ның 10 «Есеп саясаты, іргелі қателіктер және бағалау», 13 «Қауымдастырылған кәсіпорындарға инвестициялар», 14 «Біріккен қызметке инвестициялар», 23 «Табыс» бөлімдерінің нұсқауларына және ХҚЕС (IAS) 8 «Есеп саясаты, бухгалтерлік бағалаулардағы өзгерістер және іргелі қателіктер», ХҚЕС (IAS) 18 «Табыс», ХҚЕС (IAS) 24 «Қауымдастырылған кәсіпорындарға инвестициялар»,

ХҚЕС (IAS) 9 «Қаржы құралдары», ХҚЕС (IAS) 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну», ХҚЕС (IAS) 11 «Мердігерлік келісімшарттар», ХҚЕС (IAS) 7 «Қаржы құралдары: ақпаратты есепте ашып көрсету» стандарттарының ұсыныстарына негізделеді.

Осыған сәйкес кәсіпорын дебиторлық берешек қатысында есеп саясатында келесілерді ашып көрсетуі тиіс:

дебиторлық берешекті алғаш тану және бағалау тәртібін;

жеңілдіктер жасау тәртібін;

тауарды қайта қабылдау тәртібін;

күмәнді қарыздарды есептен шығару және күмәнді қарыздар бойынша резерв құрастыру әдістемесін;

күмәнді қарыздарды есептен шығару тәртібін;

ұйымның қаржылық есептілігінде дебиторлық берешек бойынша ақпаратты ашып көрсетеді [3, 24 бет].

Осылайша, дебиторлық берешек есебі, оны есепте бейнелеудің негізділігі мен уақыттылығы турбизнес кәсіпорын қызметінің дамуында және жетілдірілуінде аса маңызды болып табылады.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие для студентов обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». – Москва: Омега –Л, 2017.- 568 с.
2. Шарипов А.Қ. Қаржылық есептілік: құрастыру, бағалануы және аудиті: оқу құралы.-Алматы.: Экономика, 2012.- 505 б.
3. Ержанов М.С., Нурумов А.Л. Финансовая отчетность казахстанских предприятий: Учебное пособие . – Алматы: Экономика, 2007 – 180 с.

## PHILOSOPHY

### Philosophy of culture

Д. філос. н. Тімченко О. П., ст. викл. Пігош М. А.  
*Львівський торговельно-економічний університет, Україна*

#### МОЗАЇКА ДУХОВНОСТІ ТА ВІРИ

Духовність – одне з найбільш широких за обсягом і специфікою глибини понять. Досить часто вона ототожнюється з категорією «ідеальне» і вживається в світському та релігійному значеннях і між якими не існує певного логічного зв'язку, а його усвідомлення «залишається таємницею» [1, с. 31].

В наш час духовність протиставляється негативним наслідкам науково-технічного прогресу і розглядається як найбільш ефективний засіб їх подолання. Тобто, сучасна наука продукує глобальні ризики біологічного виживання людини. Тому, нагальним стає питання про співвідношення темпів зростання науково-технічного і духовного прогресу, а в рамках останнього актуалізується проблема релігійного і світського розуміння духовності.

Усвідомлюючи, що вся історія філософії, пов'язана з проблемою світського та релігійного тлумачення духовності, важливо, на наш погляд, зупинитися лише на характеристиці не їх відмінностей, а окремих спільних рисах, розглядаючи їх в онтологічному, гносеологічному та аксіологічному аспектах.

В онтологічному аспекті можна виділити окремий напрям, в якому духовність у світському та релігійному значенні практично співпадають (за виключенням проблеми з її виникнення). Найбільш яскраво це спостерігається в роздумах: М. Кузанського, який наголошував, що Бог – це нескінченність, отже – світ також нескінченний у просторі та часі; пантеїстичного розумінні Бога як субстанції у Б. Спінози, який частково обмежував Його діяльність поняттям «розумної необхідності»; у монадології Г. Ляйбніца знаходимо його суперечливе твердження, що монада як частинка матерії, наділена життєвою силою.

Тенденція зближення релігійного і світського розуміння буття прослідковується у християнсько-еволюційній онтології П. де Шардена, який

намагався поєднати наукові здобутки та релігійний досвід. Подібні ідеї продукує і В. Вернадський у своєму вченні про Ноосферу. Вчений закликав до зближення поступів науково-технічного та духовного прогресу людства.

На особливу увагу заслуговують ідеї А. Вайттеда, який на противагу матеріалізму стверджує, що будь-яка взаємодія подій у Всесвіті як процес і є субстанцією світу. Ми підтримуємо позицію сучасних дослідників спадщини А. Вайттеда, які наголошують, що будь-який локальний процес природи зберігає притаманну всій природі конкретність і постає як становлення, тобто як подія, яка гармонійно поєднується з поняттям онтологічної характеристики світу, вищим виміром якої є Бог.

В гносеологічному аспекті спостерігається різновекторність у співвідношенні віри і знань. Найбільш системно це проявляється у філософії Середньовіччя: від протиставлення віри і розуму в апологетиці К. Тертуліана, до гармонії віри і розуму у схоластиці Т. Аквінського та відстоювання теорії двоїстої істини Аверроеса (Ібн Рушд), В. Оккам та ін.

Оскільки в гносеології визначальна роль належить суб'єкту пізнання, остільки найбільш плідно, на наш погляд, розглядати цю проблему з позиції релігійної філософії, тобто виокреми три рівні: фізичне тіло, душа і дух. На першому рівні представники релігійної філософії наголошують, що людський розум лише поверхнево відображає навколишній світ і його можливості обмежені. Розум не може проникнути у суть сакрально-трансцендентального Всесвіту і усвідомити призначення людського існування та її сенсу життя. Віра, на їх думку, поглиблює рамки людського пізнання і тим самим наближає людину до Божественного промислу.

Душа в історії філософії розглядається як «посередник» між фізичним тілом і духом. В основному душа протиставляється тілу. Ідея душі зароджується у предфілософії анімістичного світогляду і тлумачиться як одухотвореність всієї природи. Найбільш системний аналіз душі як вічної субстанції спостерігається у релігійно-філософських вченні індуїзму, буддизму у філософії Платона, Аристотеля, Середньовічній та філософії Відродження. У Гегеля душа (суб'єктивний дух) тлумачиться як нижчий початковий розвиток духу. В українській філософії (Г. Сковорода, П. Куліш, М. Гоголь) душа ототожнюється із «серцем» і виконує функції індивідуальної духовності.

З ХХ ст. з'являється тенденція зближення понять «душа» та «психіка». Так у екзистенціалізмі вводиться поняття «екзистенції», що вживається у значенні чуттєвої сфери свідомості людини. Проте «водорозділ» цих понять зберігається у персоналізмі, психоаналізі та інших релігійно-філософських концепціях.

На вищому третьому рівні – духу релігійне і світське його тлумачення фактично співпадають. Найвищі людські ідеали: добро, справедливість, краса, свобода, творчість є єдиними для обох світоглядних концепцій.

Квінтесенцією аксіологічного аспекту є розуміння сенсу життя. Кінцевою метою світського тлумачення сенсу життя є служіння людям, а релігійного – служіння Богу. Але служіння Богу (за винятком окремих проявів аскетизму та монастирського життя) не можливе без служіння людям. З позиції ціннісних орієнтацій та практичної життєдіяльності людини релігійна віра та світські переконання різняться за формою, а за сутністю – співпадають.

Отже, не заперечуючи певних висхідних відмінностей світського та релігійного розуміння духовності, можемо стверджувати про домінування саме їх спільних рис, що суттєво підвищує процес саморозвитку та самовиховання особистості.

### **Література:**

1. Сепетий Д. Чому існує «важка проблема свідомості»? // Філософська думка. – 2016. – № 2. – С. 30-37.



**Бахарова Г .,Кубеков Т.Н.**

## **КЛАССИКАЛЫҚ ДРАМАТУРГИЯДАҒЫ ПЛАСТИКАЛЫҚ ШЕШІМ.**

**Түйін:** Бұл мақалада қазақтың классик жазушысы Мұхтар Әуезовтың “Қаракөз” трагедиясы жайлы жазылды. Өнер академиясы қабырғасында дипломдық спектакль қою барысында би пәнінің ұстазы Гюлназ Бахарова мен актер шеберлігі пәнінің ұстазы Талғат Кубековтың бірлесіп жұмыс жасау процесі жайлы айтылады. Актер өнеріндегі сымбаттылық, актер ойынынан туындаған яғни актердің ішкі көңіл- күйінен туған би иірімдерінің сипаты суреттеледі. Қазақ классикалық шығармасындағы басты образдардың қарым-қатынасын би өнерінің элементтерімен шешу жайлы маманның түйгені жайлы айтылады. Болашақ актерлардың сахнадағы қимыл- қозғалысы екі пәннің бірлескен ортақ еңбегінен туатыны жайлы жазылды.

**Кілт сөздер:** би пәні, актер өнері, пластикалық шешім, би өнері мен актер өнерінің бірлескен жұмысы, сахнадағы қимыл-қозғалыс, сахналық көңіл-күй.

Негізі би өнері ежелде адамдардың жасаған тіршіліктерін суреттеп ым-ишаратпен көрсету барысында қалыптасты. Кейін келе - келе өзінің қазіргі би өнерінің деңгейіне жетті. Қандай да бір бидің түрін алып қарасақ ол жерде бір оқиғаға құрылады немесе көңіл-күйінен хабар беріп тұрады. Бидің түрі өте көп. Мысалы: балеттің түрлері, ежелгі билер, ритуалдық билер, қазіргі заманауи билер, еуропалық бағыттағы билер, латын амаерикалық би түрлері, қазақ ұлттық би түрлері, свинг, хастл, спорттық және шығыс билері. Және оның бірнеше тіпті әр бидің оннан аса түрлері кездеседі. Осындай билердің ең бірінші кезеңі бәріне ортақ дайындық пен қадамдардан тұрады. Қазақ би өнерінің иірімдеріне үнілетін болсақ әрбір суретті, гүлді, табиғат, аңшылық және ою өрнекке құрылады. Осыдан би өнерінде әр ұлттың тарихы мен салт- дәстүрін байқауға болады. Қазіргі таңдағы айтқалы жатқан би өнері-сахнадағы болашақ актерлармен драмалық шығармада жұмыс жасау барысындағы актерлардың көңіл-күйінен туындаған би жайлы болмақ. Драмалық шығармалармен жұмыс жасау кезінде актер шеберлігі пәні ұстазы шығарманың сөзі яғни тескт арқылы қадам жасатса, би қадамдары актердің сол сөзден кейінгі көңіл-күйінен туындайды. Ішкі процессті сыртқы әрекетпен сахнадан көрерменге жеткізеді. Сөз актердің ішкі

жан- дүниесін оятса, би актердің жан- дүниесіндегі арпалыс сезімді сыртқа алып суреттеп беретін құбылыс. Әр актермен, әр шығармамен қойылған би бір- біріне еш ұқсамайды. Өйткені әр образдың өзіне ғана тән қимыл-қозғалысы болады. Мұхтар Әуезовтың «Қаракөз» трагедиясы. Ең алғашқы жастардың ойын-сауық құрып жүрген сәтінен, соңғы өлім сахнасына дейін драмалық шешіммен қатар би қозғалыстарының, сахналық шешім және жанрдан туған қимыл әрекеттерінен тұрады. Би сахнадағы әрекет етуші актердің ішкі ойының сыртқы көрінісі. Мидың пластикамен байланысын былай деп суреттеуге болады. Пластика ол менің ойымның - жемісі деп білеміз. Неге десеңіз? Мен ойлаған ойды әрекетпен көрсете білуім деп түсінемін. Сөз өнеріне келсек- мен ойымды айту арқылы жеткіземін, ал би өнерінде мен ойлаған ойды әрекет арқылы жеткіземін. Сондықтан би өздігінен қиялдап қойылмайды. Кез- келген оқиға немесе көңіл-күйден, сол сәттегі оқиғадан туады. Арнайы қойылатын бидің өзінде нақты схема болады. Бидің басы орталық оқиғасы және шарықтау шегі, шешімі болады. Спектакльдің басынан аяғына дейін би қимылымен шешуге де болады. Ол жерде ешқандай сөз қолданылмайды тек би қимылдарымен және темпо-ритмді пайдаланып қойылады.

Ғасырға жетерлік уақыт үздіксіз қойылып келе жатқан қашанда актуалдылығын жоғалтпайтын, қайта жылдар өткен сайын қажеттілігі артып қазақ театрларының сахналарында жанданып бүгінгі таңда да тоқтаусыз қойылып, түрлі шешімдермен көмкеріліп көрерменге ұсынылып жүр. Қазақ классикасының шыңы М. Әуезовтың қай шығармасы болсын күллі қазақ елінің нұрлы жолы болып қалмақ. Біз бүгін М. Әуезовтың " Қаракөз" шығармасы жайында ой тарқатпақпыз. «Қаракөз» пьесасының сырын ұққандаймыз. Айтайын дегеніміз Т. Жүргенов атындағы өнер академиясында А. Ашимовтың шеберханасынан тәлім алған шәкіттердің дипломдық қойылымында сахналанған «Қаракөз» спектаклі. Әрине спектакль бір немесе екі күнде қойыла салмайтыны анық, оның тіпті кейде жылдар бойы қойылуы мүмкін себебі терең талдау жасалады, ойға батып ұйқысыз түндер болуы бар. Міне классика деп осыны айт себебі «Қаракөз» шығармасы жүз рет қойылса да сыры көп. Таң қалатын жағдай шығарманың авторы М. Әуезов қай шығармасын оқысаңызда әуелі өзінің көркемдік деңгейіне шақырады. Бізге Әуезов болып ойлан дейтін сыйяқты. Өйткені барлық шығармаларымен толық таныс болмай, мына шығармасын түсіндім деу өтірік болар. Сол себепті біз «Қаракөз» пьесасын талдау үшін

М.Ауезовтың Абай жолы романынан бастап әңгімелері пьессарын оқып шықтық. Себебі «Қаракөз» пьессасының кілті біз үшін тереңде болды талдау барысында автор бұл шығарманы неге Қаракөз деп атады деген ойдан басталды. Міне негізгі сырда осы атаудың астарында болып шықты. Жер бетіндегі әр түрлі ұлттардың өзіндік ерекшеліктері бар. Кімге не құнды, ал бізде қазақ елінде қыз баланың орны өте бөлек. Қатты көңіл бөлген мысалы: қызды қырық үйден тый, қалаберді есіктің алдындағы күнді тый т,б.

Адамзат үшін ең қымбат дүние денінің саулығы. Десекте көзінің қарашығынан қымбаты жоқ болар. Жарық дүниенің бар ләззатын адам баласы осы көзінің қарашығымен көреді. Қазақ елі қыздарын көзінің қарашығымен тең көріп отыр. Ендеше мұндай қымбат дүниені сақтауда оңай шаруа емес екені анық. Осындай өте үлкен жауапкершілік Мөржан әжеміздің мойнына түсіп еді. Әй дейтін әже, қой дейтін қожа болмасада дүниенің талан -таражға түсетіні де белгілі. Кешегі социалистік кезеңде Мөржандай аналарымызға қара жағылған кезде болған. Себебі әйел теңдігі деген саясат белең алған. Ал М. Әуезов бүгінгі егеменді ел болып аналарымыз ардақталатын, қыздарымыз қадірленетін күн келетініне сенген болар. Дана ғой жасырылған жұмбағын, жан айқайын түсінетін жастардың туарын білген болар. Дәл бүгін Мөржандай әжелерге зар болып отырғандығымыз бар. Заман емес адам өзгереді дейді. Елді қайтсек түзейміз. Ел боламын десең бесігінді түзе дейді емес пе. Бесікті тербейтін кім сол қаракөз қыздарымыз арымыз, асыл жарымыз, анамыз. Ұлттың болашағын құрсағымен тербеткен түзу бесігімен сақтамақ емеспе. Біздің көзқарасымыздағы Қаракөз пьессасының шешімі осылай болып анықталды. Ендігі мәселе сахнадағы шешімі қалай болмақ, таптауырынға айналған, күнде көріп жүргендей емес жаңаша болғаны дұрыс қой.

Пластикаға, биге құруды жөн көрдік. Адам бойындағы сыр мен сымбатты көрсетуге би өте әдемі тәсіл. Рөл сомдайтын актёр үшін де ыңғайлы тәсіл. Спектакльдің желісін жүргізіп жанама әсер беретін тағы бір жол ол спектакльдің музыкасы екені де белгілі. «Қаракөз» спектакліне нәр бере алатын, мән бере алатын ол тек Абайдың әндері болып көрінді. Абайдың «Көзімнің қарасы» «Айттым сәлем қаламқас» әндері «Қаракөз» спектаклінің лейтмативіне айналды. Бұл шығарманың тақырыбы махаббат екені белгілі және Мөржан мен Қаракөзден бөлек дәл анамен қыздың ара- қатынасына тікелей әсерін тигізген басқа кейіпкерлерде бар. Сырым мен Нарша өмірдегі қарама-қайшылық

заңдылығы осыдан ситуациялардан туындайды. Бұл өмірдің де драматургияның да заңдылығы екеуіде Қаракөзге өлердей ғашық. Сол себепті автор ешкімді тікелей кінәлап тұрған жоқ. Әр кейіпкер өз мүддесін қорғап жүр, ол дұрыс. Бірақ проблема неде біздің оймызша адамдардың эгоистік «Менше»- деген мінезінде шығар. Әркім өзінікін дәлелдегісі келіп тұрады. Дәл осы проблема әр заманда бар деп білеміз. Әр кейіпкердің жандүниесі ішкі ойын, эмоциясын пластикалық би қыймылымен шештік. Себебі адамның ішкі ойын сыртқы іс әрекетінен де аңғаруға болатыны анық. Қаракөзге ғашық екі жігіттің махаббатын пластикалық би арқылы көрсеткіміз келді. Әрине мұны жаңалық ретінде қарастырып отырған жоқпыз, десекте бүгінгі көрермен талабы қабылдау эстетикасы идеяны трактовканы жаңа үрдіспен тарту етуді өзімізге талап қылдық. Айтқанымыздай біздің қойылымда негізгі кейіпкер Мөржан әжемiзге айналды. Біз бүгінгі таңда жастарға тәрбие жолын көрсете алатын, сөзі өтімді аналарымыз кем болып тұрғанын проблема еттік. Махаббат әр қашанда өз жолын табатыны анық. Кейде бақытты, кейде құрбан болып жатады. Ал тектілік тәрбиесі жоғалса- жер бетінде махаббаттың да мәні қалмас. Қазақ елі ата-аналарымыз мұны өте жақсы білген. Сол себепті өз принциптерін қатты ұстанды. Біздің бұл шығармадағы Қаракөзіміздің қателігін осы замандағы сіңілілері қайталап жүргенін байқаймыз. Себеп Мөржандай әжелер жоқ...

Сахнаның пердесі ашылған сәтте көрермен көзіне бірден мола түседі сахнаның төрінде елес сыйяқты Мөржан әжемiз тұрады. Ал қақ ортада Сырыммен Қарагөз махаббат құрбандары. Абайдың әні «Көзімнің қарасы» атылып жатады. Бұл заявка Қаракөздерімізді өз қолдарымызбен құрбан етіп жатырмыз дегенді меңзейді. Ақырын бимен тіріле бастайды. Өмір жаңарып келе береді. Жастар, ән-би, жалындаған көңіл, кімді көрсең бәрі дос секілді Абай атамыз айтқандай.... Бірақ тәрбие тал бесіктен дейтін қазақ- баланы жас демей, ақ пен қараны, дұрыс пен бұрысты, жақсы мен жаманды айыруды үйреткен, харам мен халалды ажыратқызған. Ұлттық дәстүрімізге енгізген той болсын, басқасы болсын әдеп-ғұрып сақтау, қызды қорып, ұлды торып кеш мезгілде қаңғытпай, той томалақта ұл мен қызды алыстан бір біріне байқатып танытып, сырттай құда түсіп құдаласатын. Дәл солай қосылған жастар арасы ары таза болды мәңгілік қол ұстасатын дәл бүгінгідей ерлі зайыптылардың арасындағыдай ажырасып жататындай проблемалар болмайтын. Нарша екінші негізгі кейіпкер жас бай бағланның ұлы ақ дегені ақ, қара дегені қара өзіне

сенімді. Көптің алды өз принципі қалыптасып келе жатқан жігіт. Ол Қаракөзді айттырып отыр. Оған оның құқы бар. Кедергі болуы мүмкін емес. Наршаға мінездеме беріп кетсек. Автор бұл кейіпкерді тәрбиелі оқыған сабаз етіп көрсетеді. Ия ол шығарманың соңына дейін солай. Десекте ол Қаракөздің Сырымға ғашық екенін біле тұра жібере алмады. Ол да өз үлесін алғысы келді Қаракөздей арудан. Осындай шым шытырық оқиғаға толы шығарманы қай заманға салып илесенде болатындығы ол шығарманың кереметтілігінде. Классика деп сол үшін аталатын болар. Алғашқы Қаракөз бен Сырымның кездесуі кіршіксіз кедергісіз мөлдір махаббат, мұның бәрі керемет бимен өрнектелді. Өте ұтымды мизансценалық шешімдер пайдаланылды.

Әрине ғашықтардың образдық шешімі аққуға тенеуге де болады себебі бұл да классикалық шешім. Көл бетіндегі кіршіксіз бейнелер. Тек үлкен бір кедергі бар еді олар соны ұмытты... Екеуі аталас еді. Бідің елде бұған рұқсат етілмейтінін білеміз басты оқиға осы. Ата бабаларымыздан келе жатқан дәстүр мұны бұза алмаймыз. Себебі жер бетіндегі барша халықтан бізді ерекше ететін өз ұлтымыздың мәдениеті бар. Бұл шығармада терең ойлы дана жазушы Мұхтар Ауезов біздерге ескерту етіп қалдырғандай. Ашық түрде айтуға социалистік кезеңнің саясаты кедергі болғаны анық. Сол себепті бір кейіпкерді құрбан етіп, бір кейіпкерді ақтап шығып болашаққа ой қалдырды. Саналы ұрпақ ұғынар. Мөржан анамыздың –айтпаппа едім сендерге жын ойнақты тоқтат деп... дейтіні осы деп санаймыз. Автор өзін Мөржан әжеміздің бойынан көрсететін секілді біздің талдауымыз бойынша. Спектакльдің желісін түгел айтып шығу маңызды емес, қазақ жұртшылығы түгел біледі бұл шығарманы. Біздікі жаңа көзғарас бүгінгі күннің тілімен сөйлету. Әрине қазақтың әдеби тілін өлтірмеу, керісінше көбірек дәріптеу мақсатымыз.

#### **Пайдаланылған әдебиеттер:**

1. М.Әуезов «Қаракөз»
2. Қазақтың ұлттық би түрлері

## PUBLIC ADMINISTRATION

### Modern control technology

**Бекетова А.С., ГМУ-12НП тобының магистранты**

*Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан*

### **ҚАЗАҚСТАНДА ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУДЫ ДАМЫТУДЫҢ ҚАЗІРГІ ТАҢДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ МӘСЕЛелЕРІ**

**Аннотация:** Соңғы жылдары мемлекеттік құрылымының либерализациясы мен демократизациясы шараларының нәтижесінде жергілікті өзін-өзі басқару институтын қайта жандандыру қажеттілігі туралы пікірлер орын алды. Қоғамдастықтың өзіндік ұйымдастырылуынсыз жоғарғы стандарттар, азаматтық қоғамдастықты қалыптастыру және Қазақстанның бүтіндігін нығайтуды қамтамасыз ету мүмкін емес. Бүгінгі күндегі Қазақстандағы жергілікті өзін-өзі басқарудың даму этапы күрделі әлеуметтік-экономикалық және саяси мәселелерден хабардар етеді.

**Тірек сөздер:** жергілікті өзін-өзі басқару, өзін-өзі ұйымдастыру тұжырымдары, басқару, сайлау, жиын, бюджеттік жүйе

Заманауи әлемде мемлекеттің әл-ауқаты жалпы ұлт әлеуетін және жекелей алғанда азаматтардың мүмкіндіктерін тиімді пайдаланумен айқындалады. Сондықтан көптеген дамыған елдер жергілікті өзін-өзі басқару үлгісін жетілдіруге ұмтылады.

Мемлекет дамуының бүгінгі кезеңінде мұндай мәселе Қазақстанның алдында тұр. Алайда бұл процесс көптеген мәселелердің шешілмегендігімен және заңнамалық реттеудің жеткіліксіздігімен тежелуде. Қазақстанда жергілікті өзін-өзі басқаруды енгізуге ұмтылудағы негізгі кемшілік жергілікті өзін-өзі басқарудың тұтас моделін алдын ала әзірлемей, олардың үзінді ретінде жүзеге асырылғаны болып табылады.

Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспарында жалпы саяси жүйені одан әрі жаңғыртудың, оның ішінде жергілікті өзін-өзі басқаруды дамытудың басымдығы анықталған. Қазақстанда 2020 жылға

қарай өкілді биліктің маңызы арта түсетіндігі, үздік халықаралық стандарттарға сәйкес келетін жергілікті өзін-өзі басқару және азаматтық қоғамның тиімді институттары құрылады деп күтіледі.

Қазақстанның 2020 жылға дейінгі Даму стратегиясының ережелерін негізге ала отырып, Тұжырымдаманың мақсаты – елімізде жергілікті өзін-өзі басқару жүйесін одан әрі дамытудың негізгі тұжырымдамалық бағыттарын айқындау болып табылады [1].

Аталмыш тұжырымдаманы іске асыру 2 кезеңді қамтыды:

- бірінші кезең (2013–2014 жылдар) – басқарудың төменгі деңгейлеріндегі қолданыстағы жүйенің әлеуетін кеңейту;

- екінші кезең (2015–2020 жылдар) – жергілікті өзін-өзі басқаруды одан әрі дамыту.

Өз кезегінде, аталған кезеңдерде келесі нәтижелерге қол жеткізу көзделді:

1) жиналыс пен жиын арқылы халықтың еркін білдіру бөлігінде жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыруға деген азаматтардың конституциялық құқығын іске асыруды қамтамасыз ету;

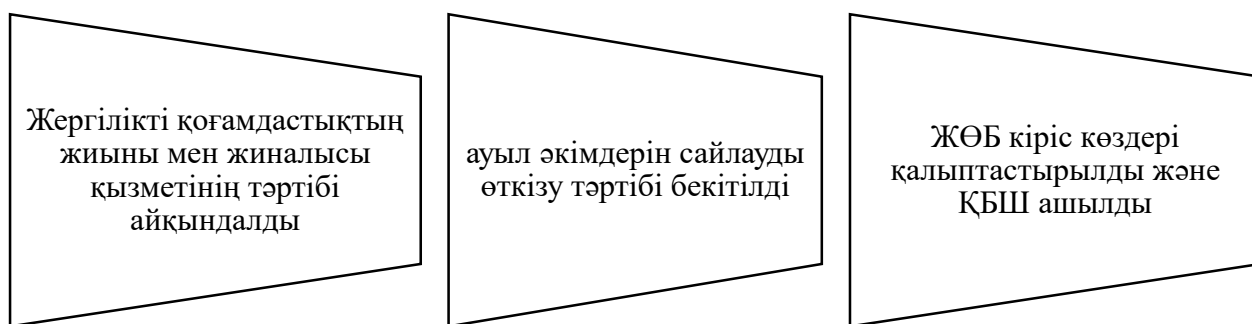
2) 2013 жылдың соңына дейін аудандар (қалалар) мәслихаттарының сайлау арқылы аудандық маңызы бар қалалардың, ауылдық (селолық) округтердің, ауылдық (селолық) округтердің құрамына кірмейтін ауылдардың (селолардың) әкімдерін сайлауды енгізу;

3) басқару шешімдерін қабылдауға қатысу арқылы халықтың рөлін, оның елді мекендерді абаттандыру мәселелерін сапалы шешуге қатысуын арттыру, сапалы тұрғын үй-коммуналдық қызметтерді алуға, санитарлық жағдайды, қоғамдық тәртіпті жақсартуға халықтың мүдделілігін арттыру;

4) қала халқын жергілікті проблемаларды шешуге белсенді тарту;

5) жергілікті маңызы бар проблемаларды шешуге бөлінген бюджет қаражатын пайдаланудың мониторингіне жергілікті халықтың қатысуы;

6) жергілікті маңызы бар өзекті мәселелерді шешуде төменгі деңгейдегі әкімдердің дербестігін кезең-кезеңімен және дәйекті нығайту;



1-сурет. ҚР ЖӨБ дамыту тұжырымдамасын іске асырудың бірінші кезеңінің нәтижелері

Енді әр күтілетін нәтижеге талдау жасайық.

1-ші нәтиже бойынша жергілікті қоғамдастықтың жиыны мен жиналысы қызметінің тәртібі айқындалды. Ол мынадай қаулылар мен бұйрықтарға сәйкес жүзеге асырылуда:

- «Бөлек жергілікті қоғамдастық жиындарын өткізудің үлгі қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 жылғы 18 қазандағы № 1106 қаулысы [2];

- «Жергілікті қоғамдастық жиналысының үлгі регламентін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2017 жылғы 7 тамыздағы № 295 бұйрығы [3].

2-ші нәтиже бойынша «Қазақстан Республикасының аудандық маңызы бар қалалары, ауылдық округтері, ауылдық округтің құрамына кірмейтін кенттері мен ауылдары әкімдерінің сайлауын өткізудің кейбір мәселелері туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 24 сәуірде № 555 Жарлығына [4] сәйкес 2013 жылдың тамыз айында 2457 аудандық маңызы бар қалаларда, ауылдық округтерде, ауылдық округтің құрамына кірмейтін кенттер мен ауылдарда әкімдердің сайлауы өткізілді.

Барлығы әкім лауазымына 7173 кандидаттар өтініш білдірді және 6738 тіркелді, соңында 2454 әкім сайланды. Сайланған әкімдер корпусында 23 ұлт өкілі болған және «әкім» лауазымына 280 (11,4%) әйел адам сайланған, бұл бұрынғыдан 32-ге жоғары. Әйел әкімдер саны Павлодар облысында 6%-ға жуық, Оңтүстік Қазақстан және Ақтөбе облыстарында 3%-ға артты. Әкімдердің орташа



жасы 47 жасты құрады. Бұл ретте олардың басым көпшілігі 25-55 жас аралығындағы адамдар – 80,3%. Жалпы құрам біршама жасарды. Бұрын 25-55 жастағы әкімдер 74,5% болатын.

Сайланған әкімдер арасында барлығы 627 (25,6 %) педагог, 501 (20,4%) ауыл шаруашылығы саласының маманы, 417 (17%) инженер, 357 (14,5%) экономист, 281 (11,5 %) заңгер, 271 (11%) басқа мамандық өкілі бар.

### 3. Қала халқын жергілікті проблемаларды шешуге белсенді тарту.

Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының мәнін айқындаудың маңызды көрсеткіші олардың қызметіне халықтың тікелей қатысу факторы болып табылады.

Қалалардың мәслихаттарына қала (қаладағы аудандар) әкімінің халықпен өзара іс-қимыл жасауы үшін қоғамдық құрылымдар құру құқығы бекітілетін болады, олардың қызметін қаржыландыруды жергілікті бюджеттің есебінен мемлекеттік тапсырыс бойынша жүзеге асыру ұсынылады.

Құрылған қоғамдық құрылымдар қала әкімдеріне заңмен белгіленген тәртіпте қоғамдық тәртіп пен азаматтардың қауіпсіздігін қорғауды, елді мекендердегі тұрғын үй-коммуналдық қызметтердің тиісінше жұмыс істеуін, санитарлық жағдайды қамтамасыз етуге жәрдемдеседі. Өздері тұратын аумақтың тыныс-тіршілігі жағдайын және жалпы елді мекеннің әлеуметтік-экономикалық дамуын жақсартуда жергілікті халықтың қоғамдық және азаматтық белсенділігі мен мүдделілігі артатын болады.

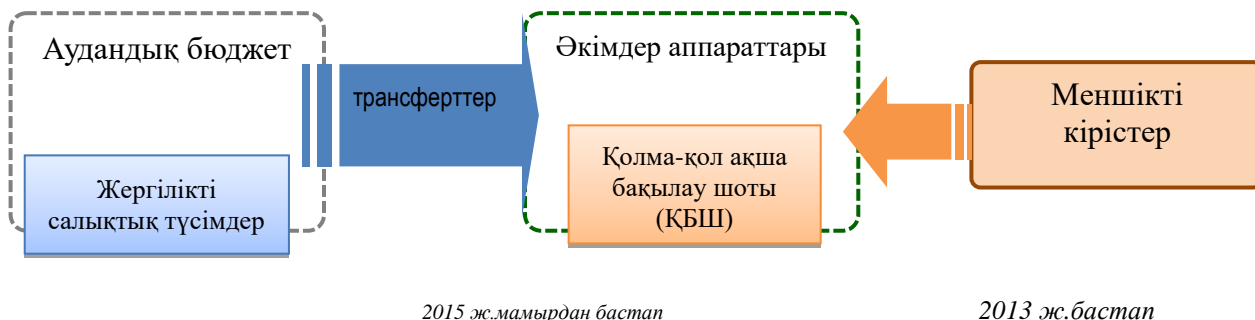
### 4. ЖӨБ кіріс көздері қалыптастырылды және ҚБШ

Аталмыш нәтижеге сәйкес жергілікті өзін-өзі басқарудың кіріс көздері қалыптастырылды және ҚБШ ашылды. Жергілікті өзін-өзі басқарудың қалыптастырылған кіріс көздері 2-суретте көрсетілген.

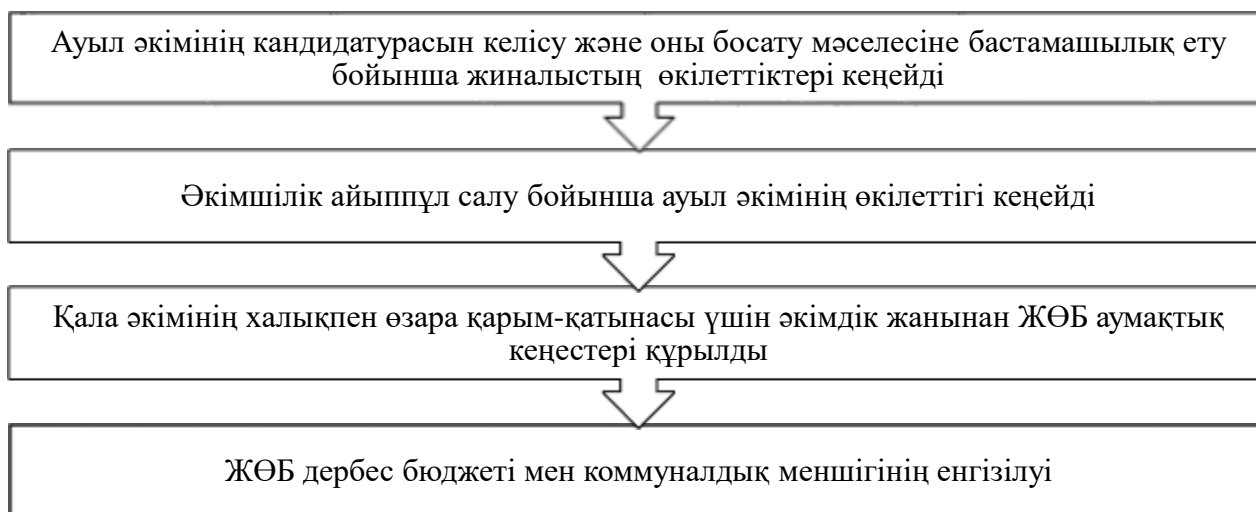
Сонымен қатар, Мемлекет басшысының 2014 жылғы 6 тамыздағы Үкіметтің кеңейтілген отырысында «Жергілікті өзін-өзі басқаруды дамыту тұжырымдамасының» екінші кезеңі іске асыру бойынша Қазақстан Республикасы Заңының жобасын әзірлеуге қатысты берген хаттамалық тапсырмасын орындау мақсатында заң жобасының тұжырымдамасы әзірленді және мақұлданған болатын (3-сурет).

Бүгінгі күні «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне жергілікті өзін-өзі басқаруды дамыту мәселелері бойынша өзгерістер мен

толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасы Заңының [17] жобасын әзірлеу бойынша жұмыстар басталды.



2-сурет. Жергілікті өзін-өзі басқарудың кіріс көздері



3-сурет. ҚР ЖӨБ дамыту тұжырымдамасын іске асырудың екінші кезеңінің нәтижелері

#### 5. ЖӨБ дербес бюджеті мен коммуналдық меншігінің енгізілуі.

Бұл нәтижеге сәйкес 2018 жылдан бастап мемлекеттік бюджеттің төртінші деңгейінде халық саны 2 мыңнан астам адам, 2020 жылдан бастап аудандық маңызы бар қаланың, ауылдың, ауылдық округтің деңгейінде ЖБТ бюджеті енгізілуде. Қазақстан Республикасының заманауи бюджет жүйесін 2-ші кестеден байқауға болады.

1 кесте

#### Қазақстан Республикасының бюджеттік жүйесі

I деңгей	Республикалық бюджет - 1
II деңгей	Облыстық бюджет – 14 Республикалық маңызы бар қаланың бюджеті – 1 Астана бюджеті - 1
III деңгей	Аудан бюджеті– 160 Облыстық қалалардың бюджеті - 37

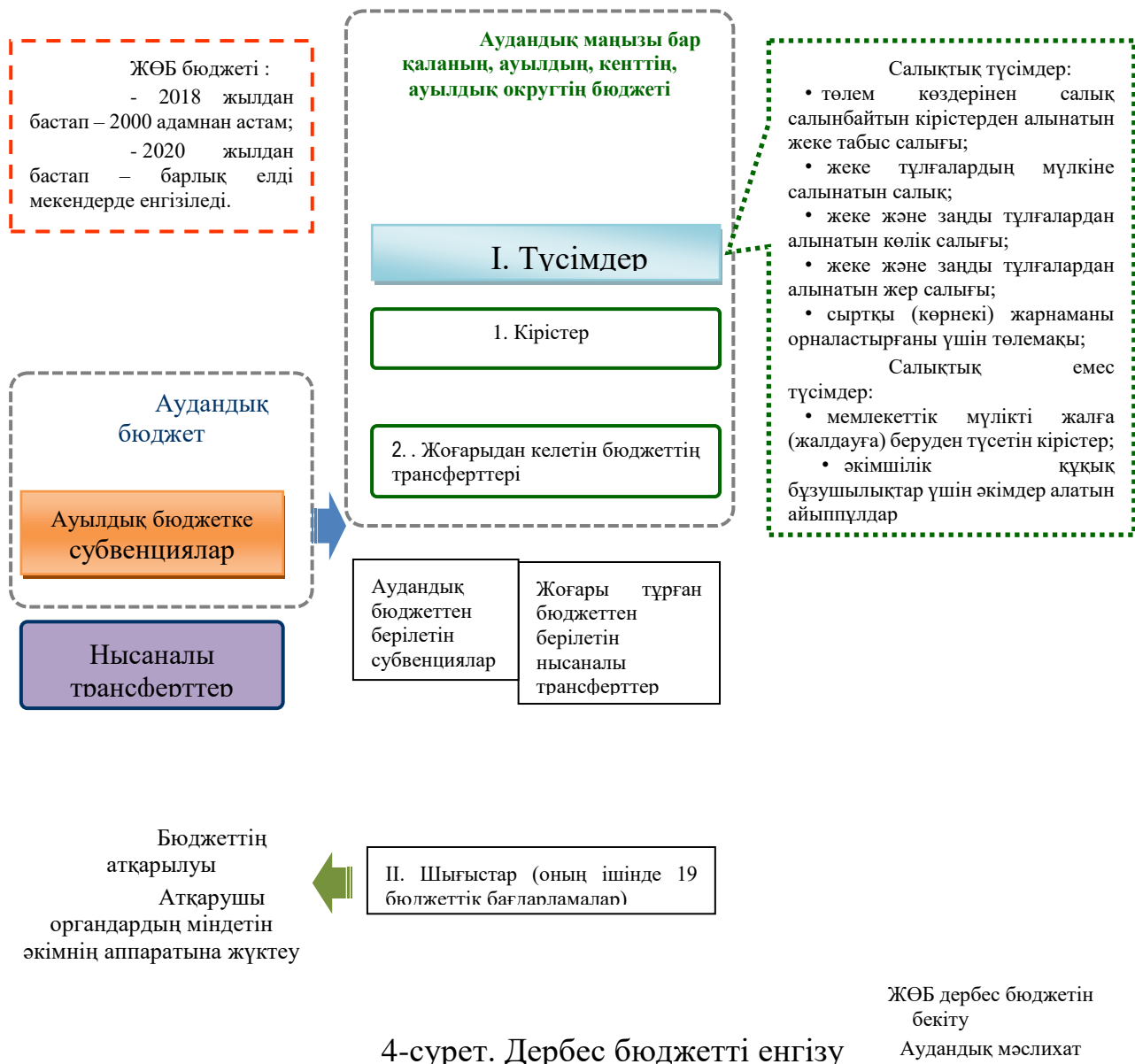
IV деңгейдегі бюджет 2 кезеңде жүзеге асырылды: бірінші кезең халықтың саны 2000 адамнан асатын - 2018 жылдан бастап, екінші кезең - 2020 жылдан бастап.	
IV деңгей	Ауылдық округтің, ауылдың, поселкенің, облыстық маңызы бар қаланың бюджеттері – 2441
Ескерту – [5] әдебиеттерінің негізінде автормен құрылған	

Кестеде көрсетілгендей, бүгінгі таңда Қазақстанда бюджеттік жүйенің 3 деңгейі бар, ал 2018 жылдан бастап бюджет жүйесінің 4 деңгейі - жергілікті өзін-өзі басқарудың дербес бюджеті енгізілді.

Тәуелсіз бюджетті қалыптастыру әкімдердің жергілікті маңызы бар өзекті мәселелерді шешуге қабілеттілігін кеңейтуге және өздерінің ауылдарын, ауылдарын дамытуға бағытталған шешімдер қабылдау үдерісіне азаматтардың қатысу мүмкіндігін береді.

Айта кету керек, бюджеттің 4-ші деңгейін енгізу нәтижесінде әкімдер жергілікті салықтарды уақытылы алуды, салық базасын ұлғайтуды және ауылдық және кенттік аудандарда кәсіпкерлік қызметті дамытуды қамтамасыз етуге барынша қызығушылық танытады және бұл аудан бюджетінің кіріс бөлігін ұлғайтады, ауылдық аумақтарды дамыту бағдарламаларын жүзеге асыру үшін қосымша мүмкіндіктер пайда болады.

Аудан бюджеті тұрғындар жиналыстарында талқылағаннан кейін аудандық мәслихатпен бекітіледі, бюджеттің атқарылуы аудан әкімі аппаратына жүктеледі. Яғни, балабақша балаларды мектепке дейінгі тәрбие мен оқытуға, елді мекендерді көгалдандыруға, жолдарды салу, реконструкциялауға, жөндеуге және күтіп-ұстауға, елді мекендерді сумен қамтамасыз етуді ұйымдастыруға және т.б. қажеттіліктерін есепке ала отырып бюджетті жоспарлау мүмкіндігіне ие болады, бұл сайып келгенде халықтың өмір сүру жағдайларын жақсартуға көмектеседі.



Қорытындылай келе, кез-келген қазіргі заманғы демократиялық мемлекет тым болмаса жергілікті өзін-өзі басқару әдісіне кепілдік бермесе немесе оның бар екенін мойындамаса, экономикалық және әлеуметтік үдерістердің тиімді басқарылуын қамтамасыз ете алмайды. Себебі, басқару саласы аса күрделі және көпқырлы, сондықтан қоғамдық дамудың барлық мәселелерін тек орталықтан шешу қиындық туғызады. Сондықтан, басқару қызметінің тиімділігін арттыру үшін өкілеттіліктің бір бөлігін тұрғындардың ортақ мүддесі тұрғысынан алып қарағанда оңтайлы нәтижеге қол жеткізеді деуге болатын басқару деңгейіне берген ұтымды және бұл нағыз демократияға жеткізер жолдың бірі.

### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. «Бөлек жергілікті қоғамдастық жиындарын өткізудің үлгі қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 жылғы 18 қазандағы № 1106 қаулысы
2. «Жергілікті қоғамдастық жиналысының үлгі регламентін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2017 жылғы 7 тамыздағы № 295 бұйрығы
3. «Қазақстан Республикасының аудандық маңызы бар қалалары, ауылдық округтері, ауылдық округтің құрамына кірмейтін кенттері мен ауылдары әкімдерінің сайлауын өткізудің кейбір мәселелері туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 24 сәуірде № 555 Жарлығы
4. Горбатенко Д. Г. Основные функции и направленность органов местного самоуправления (роль органов местного самоуправления в решении вопросов местного значения), 2017. С. 33-36.
5. Жанузакова Л.Т. Проблемы формирования местного самоуправления в Республике Казахстан. «Актуальные проблемы российского права». 2018. № 9 (46), С. 95-100
6. Дуйсенов Э.Э., Калишева Н.Х. Проблемы модернизации законодательства о местном самоуправлении в Казахстане // Вестник Алтайской академии экономики и права, №4, 2015, С. 15-20

## HISTORY

### National History

Магистрант Зуев Денис Сергеевич

*Turan University, Казахстан*

#### **КАЗАХСТАНСКИЙ ВИДЕОАРТ В СРЕДЕ ЗНАЧИМОЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

Видеоарт рассматривается в разных сферах культуры и изучается с различных позиций: с позиции теоретических и исторических медиакоммуникаций, с позиции теоретического искусства экрана, с позиции исторического аспекта нынешнего искусства (как части широкого поля медиаарта).

На данный момент — это значимо не только в среде нынешнего киноведения, но и обеих искусствоведческой среде.

В данном жанре не применяют готовые схемы, которые выработаны в кино и на телевидении, видеохудожники пересматривают и ищут новые формы и стратегии коммуникаций. Для того, чтобы найти множество смысловых ступеней в, казалось бы, простом видео, видеохудожники создают аудиовизуальный образ через отстранение, создавая заранее усложненный для восприятия текст, который заставляет зрителя акцентировать внимание и прилагать интеллектуальные усилия для направления вектора на многоканальный поток информации (например, полиэкранных инсталляций).

Видео является открытым текстом, который способен моделировать и создавать зрителя в своей области. Видеоарт играет важную роль в воздействии открытия в области монтажа, влияет на процесс развития модернистского искусства и мировоззрения [1].

Богатейшее культурное наследие Казахстана привносит не только вклад в мировую историю, но также имеет большое значение в будущем его развитии.

Следуя за политическим курсом «Стратегия «Казахстан-2050» цитируем: «Культурные традиции – это национальная генетика, которую необходимо беречь, развивать культурное наследие предков, восстанавливать этнические

ценности, все многообразие и все величие, собирая пазлы культурного достояния. Культурное наследие Казахстана должно быть центральным звеном в воспитании патриотизма для всех граждан нашей страны».

Культурно-художественные процессы, в этапах развития современной цивилизации в области технологий, инновационных процессов с выходом на мировую арену позволяют реализовать различные формы самовыражения в, обеспечивая пролонгированное продвижение культуры Казахстана.

Совокупность тенденций в художественной культуре второй половины 20 в, в полной мере имеет критический подход в освоении мира, заложенное тем временем критическое мышление переходит границы этических норм, что приводит к разногласию в выражении определённых художественных стилей, в выборе материала и символических форм.

Исследуя философию работ концептуалистов, можно увидеть, что интеллектуальным наполнением, которое выражает идеи социума, побуждает к дискуссиям, являются камни, войлок, различные знаки, металл, шкуры животных. Зарекомендовавший себя скандальным художником К.Ибрагимов и его группа «Коксерек», для привлечения внимания в социальных проблемах, шокировали варварскими ритуалами из жизни степняков западную публику.

Одновременно с перформансами и анимационными действиями начинает развиваться инсталляция, хеппининг, они в свою очередь разбивают до основания каноны общепринятых культурных традиций, предлагая взамен духовную пустоту, вымышленные мифы, агрессивность, рассеянность.

Одним из первопроходцев в современном казахстанском искусстве является Р.Хальфин, который первым вступил на путь исследования и создания перформанса, видеографии. Некоторые работы талантливого художника находятся в Государственном музее искусств им.А.Кастеева в Казахстане, в Zimmerly-музее искусств в Нью-Джерси, в залах Государственной Третьяковской галереи и других музеях.

При жизни Р.Хальфин проводил «домашние выставки». В своих инсталляциях, перформансах, живописи продвигал культуру кочевника в новом воплощении.

В 2004 году его творческие работы, посвященные казахстанской культуре и истории, были выставлены в зале Центральной Азии в Венецианской биеннале.



Крупнейшим его проектом является трилогия, включающая «Войлочный проект», «Глиняный проект», «Ленивый проект». Грандиозной работой, в прямом смысле, считается «Глиняный проект», который представляет собой скульптуру человека, размеров в два этажа.

Инициатором создания группы «Красный трактор» является М.Нарымбетов, свои идеи черпает из архаики, доисламского прошлого, прибегая к образам шаманов, знахарей, дервишей. В 1995г. У горы Казыгурт(в Южном Казахстане) построил инсталляцию из древесины, войлочного материала, под музыку совершал ритуальные действия, которые предполагали очищать общество от депрессии, хаоса, неразберихи.

Художник и скульптор Е.Мельдибеков применяет различные техники и в частности перформанс, видеоарт, инсталляции. Директор современного музея искусства Л.Хо (Сингапур) отметил, что творчество Е.Мельдибекова пронизано насилием и травмами XX века, но его работы достойны на мировом уровне. Художник свободно двигается в повторяющихся художественных и мыслительных процессах. Знаковыми образами его идей выливаются в рассуждения о материи насилия.

Со своими работами Е.Мельдибеков побывал на различных выставках мира: в Лондоне, Сингапуре, Варшаве, Мехико, Праге и много других.

С.Маслова называют «Звездным кочевником», под таким названием он начинал и не успел писать роман. Его работы в области инсталляций и в частности «Байконур 2» пропитаны взыванием к бережному отношению к экологии [2].

Очень интересен его проект «Вавилонская башня» о чрезмерные гордыни человека, который состоит из разных пластов с вписанной на них истории земли.

Молодые художники, осваивают более современный формат, представляя на суд зрителей необычное видение метафизики. В работах перформанса А.Менлибаевой «Вечная невеста», «Апа», ветер развеивает длинные волосы молодых пери. Таинственные божества в женском обличье идут по степи, и их легкие шаги слышны только детям. Взрослые не обращают внимания на разгневанных духов, складывают убранство юрт, чтобы уехать в город. Пери не хотят их отпускать, но не могут остановить людей, решивших покинуть степь

навсегда. Тревожно звенят хрустальные подвески люстры, злобно воет ветер - недовольны духи.

Профессиональный тип видеотворчества развивает в контексте традиционной эстетики экранный реализм особого свойства – за счет усиления онтологической репрезентации предкамерной реальности. Любительский тип видеотворчества в его фольклорном варианте обнаруживает тесную связь с эстетикой повседневности. Видеоарт как экспериментальная форма экранного творчества ориентирован на эстетику повседневности [3].

Литература:

1. Абикеева Г. Кино Центральной Азии (2000-2010). – Алматы: Комплекс, 2010.
2. Ногербек Б. Экранно-фольклорные традиции в казахском игровом кино. – Алматы: RUAN, 2011
3. Сиранов К. Киноискусство советского Казахстана. – Алма-Ата: Казахстан, 2008

## CONTENTS

### ECONOMIC SCIENCE

#### Regional economy

Залесский Б.Л. ОНЛАЙН-ФОРМАТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕГИОНОВ.....	3
Залесский Б.Л. СЭЗ БРЕСТ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВСЕЛЯЮТ ОПТИМИЗМ.....	6
Залесский Б.Л. БЕЛАРУСЬ - УЗБЕКИСТАН: ПРИОРИТЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА - СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО.....	9

#### Economic theory

Смоляга М.І., Мельник К.А., Леонідов І. Л. ПРОТИДІЯ КОРУПЦІЙНОМУ ПРИВЛАСНЕННЮ ДОХОДІВ.....	12
---	----

#### Government regulation of the economy

Томнюк Т.Л. ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ПЛАНІ ВЕРС.....	15
Сарсенова А.Е., Кастелбек А. НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ.....	18

#### Macroeconomics

Волошина О.О., Кондратенко О.О., Самсоненко Ю.О. МОЖЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ ЗАРУБІЖНИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ.....	28
--	----

#### Banks and the banking system

Простебі Л.І. КРЕДИТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ СУБ.....	31
Сарсенова А.Е., Беремкулов Ж. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	34

#### Marketing and management

Запорожан Ю.Л., Бєлова Т.Г. НОВІТНІ МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ.....	39
Михно Б.Л. МАРКЕТИНГ В УМОВАХ КРИЗИ.....	42
Мирошник Є.В. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ЮВЕЛІРНОЇ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПП «ЮЗ «ЗОЛОТИЙ ВІК».....	45

#### Accounting and auditing

Manachynska Yu. A. EXPECTED FINANCIAL RESULT IN THE 3D-ACCOUNTING SYSTEM.....	48
--	----

**Конуспаева А.Т., Конуспаев Р.Қ., Демесинов Т.Ж. ТУРИСТІК  
КОМПАНИЯЛАРДАҒЫ АКТИВТЕР ЕСЕБІНІҢ ХҚЕС СӘЙКЕС ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ  
..... 51**

**Конуспаева А.Т., Конуспаев Р.Қ., Демесинов Т.Ж. ТУРИСТІК ҰЙЫМДАРДАҒЫ  
ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕКТІ ЕСЕПКЕ АЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ..... 57**

## **PHILOSOPHY**

### **Philosophy of culture**

**Тімченко О. П., Пігош М. А. МОЗАІКА ДУХОВНОСТІ ТА ВІРИ ..... 62**

**Бахарова Г .,Кубеков Т.Н. КЛАССИКАЛЫҚ ДРАМАТУРГИЯДАҒЫ ПЛАСТИКАЛЫҚ  
ШЕШІМ..... 65**

## **PUBLIC ADMINISTRATION**

### **Modern control technology**

**Бекетова А.С. ҚАЗАҚСТАҢДА ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУДЫ ДАМУДЫҢ  
ҚАЗІРГІ ТАҢДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ..... 70**

## **HISTORY**

### **National History**

**Зуев Д.С. КАЗАХСТАНСКИЙ ВИДЕОАРТ В СРЕДЕ ЗНАЧИМОЙ  
ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ..... 79**

**CONTENTS.....83**

\*283623\*

\*283586\*

\*283638\*

\*283621\*

\*283642\*

\*283650\*

\*283634\*

\*283620\*

\*283595\*

\*283391\*

\*283631\*

\*283578\*

\*283525\*

\*283629\*

\*283241\*

\*283611\*

\*283645\*

\*283550\*

\*283585\*