

**MATERIÁLY
XVI MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ
KONFERENCE**

**VĚDA A TECHNOLOGIE: KROK DO
BUDOUCNOSTI**

22 - 30 února 2020 r.

Volume 4

History
Právní věda
Ekonomika

Praha
Publishing House «Education and Science»
2020

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

Materiály XVI Mezinárodní vědecko - praktická konference «Věda a
technologie: krok do budoucnosti», Volume 4 : Praha. Publishing House
«Education and Science» -108 s.

Šéfredaktor: Prof. JUDr Zdenák Černák

Náměstek hlavního redaktora: Mgr. Alena Pelicánová

Zodpovědný za vydání: Mgr. Jana Štefko

Manažer: Mgr. Helena Žáková

Technický pracovník: Bc. Kateřina Zahradníková

**Materiály XVI Mezinárodní vědecko - praktická konference ,
Věda a technologie: krok do budoucnosti po History. Právní věda.
Ekonomika.**

Pro studentů, aspirantů a vědeckých pracovníků

Cena 50 Kč

ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors , 2020

© Publishing House «Education and Science» , 2020

EKONOMICKÉ VĚDY

Podniková ekonomika

D.Ausharipova, PhD

Turan University

L.Kulumbetova, doctor of Economics, professor

University of International Bussines

G. Khajieva, candidate of Economics, associate professor

Turan University

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE "GREEN" BUSINESS IN THE FIELD OF WASTE IN KAZAKHSTAN AND POSSIBLE SOLUTIONS

The Republic of Kazakhstan (RK) is in second place in terms of environmental pollution by organic substances among the countries of Central and Eastern Europe, Central Asia. The country currently has 3,520 landfills and landfills for solid household waste (MSW), 82.4% of which do not meet environmental and sanitary requirements and norms, do not have permits, are not suitable for separate waste storage and storage, and are not equipped with facilities for their sorting, processing and disposal. The total volume of solid waste accumulated in the Republic of Kazakhstan exceeded 100 million tons and is annually replenished by 5-6 million tons with a “prospect” of growth by 2025 to 8 million tons per year [1]. About 11% of them are processed, the rest is located at polygon and landfills.

Along with the environmental, there is an economic aspect of the problem, since a significant part of the waste can be used as secondary raw materials. According to the International Finance Corporation (IFC, World Bank Group), the level of waste recycling in the EU is 40%, in the USA - 60% [2]. In this regard, the topic of creating conditions for the development of a "green" business in order to obtain processed healthy products is becoming relevant.

In the Concept adopted in 2013 on the transition of the Republic of Kazakhstan to a green economy (hereinafter referred to as the Concept), one of the priorities is the modernization of the waste management system. According to the Concept, the share of waste processing will be 40% by 2030 and 50% by 2050 [3].

According to the data of the Kazakhstan Association for Waste Management “KazWaste” of the existing landfills, only 590 landfills have design and permits, which is 15% of their total number. The Concept sets a goal for 95% of polygons to meet modern requirements

Attempts to implement waste recycling projects have been made repeatedly, but they have not transformed into a stable industry. This suggests a lack of a systematic approach to waste management.

It should be noted that in Kazakhstan, not all the population is covered by the services of collection and removal of solid waste. The lowest rates are in Kostanay region - 45%, Akmola region - 44.5%, North Kazakhstan region - 45.3%, South Kazakhstan region - 50%. The highest rates are in Atyrau region - 96%, Mangistau region - 86.7%, Zhambyl region - 79.1%. In the Almaty region, the coverage rate is 67% [4]. According to the Concept, by 2030, 100% of the population of Kazakhstan should be covered by the services of collection and removal of solid waste.

Our analysis of scientific publications in the field of waste in the Republic of Kazakhstan revealed a number of obstacles that hinder the development of a green business in this area (Figure 1):

1) imperfection of legislation in the field of waste

- a clear distinction between the concepts of “waste disposal” and “temporary storage of waste”;
- a more clear definition of hazardous and non-hazardous waste;
- introduction of criteria for the types of hazardous waste;
- reforming the process of rationing waste disposal.

2) illegal waste management business:

Strengthening requirements for waste management:

- establishing qualification requirements for specialized waste management enterprises;
- creation of a register of specialized waste management enterprises;
- Improving procurement in the field of waste management.

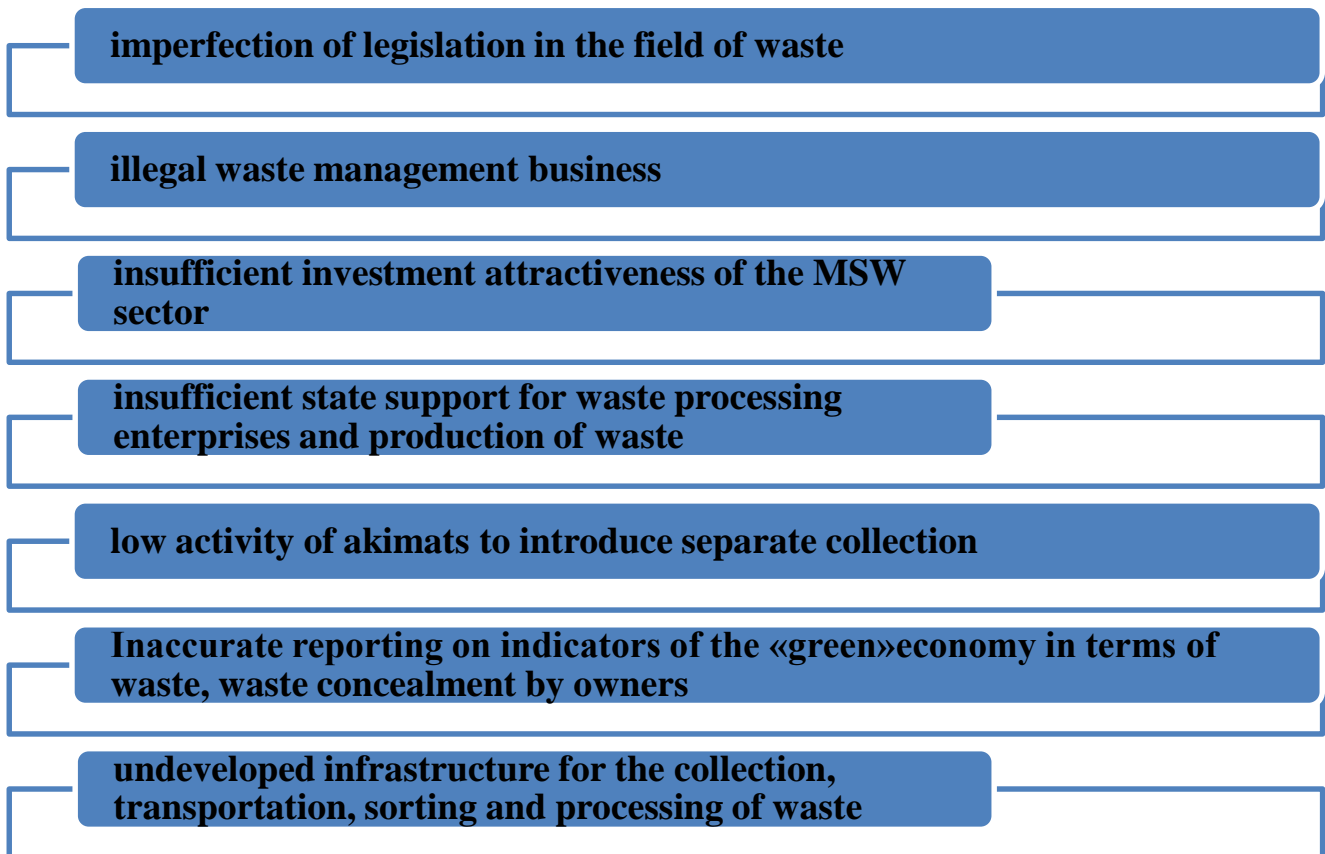


Figure 1 - Barriers to a “green” solid waste business

3) insufficient investment attractiveness of the MSW sector:

- Inclusion of the waste management and recycling industry in the list of priority sectors for investors;
- The adoption of incentive measures for investors who invest in waste recycling;
- increasing the potential of industry enterprises to seek financing and attract investors;
- development of public-private partnerships in waste management.

4) insufficient state support for waste processing enterprises and production of waste:

- the introduction of support measures by easing the tax regime, establishing preferences;
- the extension of the concept of "secondary raw materials" to industrial waste;
- applying low interest rates for bank loans, obtaining special government subsidies, and preferential bank loans.

5) low activity of akimats on the implementation of separate waste collection:

- strengthening the requirements for the construction of landfills and increasing fees for burial;

- establishment of target indicators for the separate collection and recycling of waste;

- development by the akimats of the procedure for the phased implementation of separate collection in the regions of the Republic of Kazakhstan (Waste Management Program)

- strengthening the competence of akimats for the separate collection of waste.

6) inaccurate reporting on indicators of the green economy in terms of waste, waste concealment by owners:

- creation of a register of specialized waste management enterprises;

- mandatory reporting of specialized enterprises;

- improvement of waste accounting at enterprises (Rules for waste accounting);

- mandatory conclusion of agreements on waste collection with the public;

- introduction of liability for refusal to conclude agreements, non-payment of fees for the collection and removal of waste.

7) undeveloped infrastructure for the collection, transportation, sorting and processing of waste:

- fictive investment of akimats in the creation of infrastructure for the collection, removal and processing of waste;

- development of the supply chain of waste management enterprises, networking;

- optimization of logistics by modeling processes;

- development of mobile waste collection points (for hazardous waste);

- participation of manufacturers and importers in the collection of waste [5]

Literature

1. Tikhonova E. Buried in the garbage [Electronic resource] Access mode: <https://time.kz/articles/territory/2019/06/25/zakopalis-v-musore>

2. MSW in Ukraine: development potential. scenarios for the development of the solid waste management sector // Material prepared by the International Finance Corporation (IFC, World Bank Group).

3. The concept of the transition of the Republic of Kazakhstan to a green economy. [Electronic resource] Access mode: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/T1300000577>

4. "Green economy" stuck in garbage bins [Electronic resource] Access mode: <https://informburo.kz/stati/zelyonaya-ekonomika-zastryala-v-musornyh-bakah.html>

5. Vera Mustafina Barriers to implementing projects in the field of waste management Kazakhstan waste management association “KazWaste” [Electronic resource] Access mode: https://wecoop2.eu/sites/default/files/documents/6th%20WGECC/19.%20Vera%20Mustafina_Barriers%20for%20management%20Waste_Mustafina%20V.pdf

Maksymiuk Yuliia

Kyiv National University of Construction and Architecture

METHODICAL BASES OF ESTIMATION OF LEVEL OF MANAGEMENT OF MARKETING IN THE CONTRACTING CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

In order to improve the management of marketing activities of construction organizations, their market orientation, to obtain investment opportunities, it is necessary to evaluate the level of marketing purposefully and timely manage them.

In modern economic literature there are no specially developed methods for analyzing marketing management in construction organizations. Analysis of the works of domestic and foreign scientists in the field of evaluation of the state of marketing management allowed to distinguish the main methodological method for the analysis of the level of marketing management of contracting construction organizations - questioning the managers of the organization through questionnaires [1, 2].

It should be noted that existing techniques offer an assessment of the status or effectiveness of an industrial enterprise marketing management system and have several advantages, among which are:

focus solely on the study of the marketing component of the industrial enterprise management process;

the suitability of techniques for its use as individual industrial enterprises, and in the comprehensive study of trends in the industry, region, etc.;

the possibility of independent use of techniques by enterprises, since they have virtually no conventions and generalizations;

structure that allows you to clearly assess the completeness of the implementation of the marketing complex in the enterprise;

accessibility to understanding the results and being able to use them to further manage marketing excellence.

However, these methods, along with the identified advantages also have several disadvantages, namely:

the main thrust of the techniques is the presence of marketing, which is not generally typical of construction organizations;

the lack of a criterion for dividing organizations into groups based on the level of marketing activity management;

subjective evaluation of individual characteristics of marketing.

In this regard, the author of the work, relying on the techniques of a number of researchers, to assess the status and effectiveness of the marketing management system of industrial enterprises and the concept of marketing management BA. Solovyov developed a methodology for assessing the level of marketing management, taking into account the features of the construction industry, marketing in construction in the conditions of market economy formation [1, 2, 3].

The concept of the marketing management level of the contractor construction organization is based on the concept of the enterprise marketing management system developed by B.A. Solovyov [3].

When implementing a marketing system in a contracted construction organization, it is necessary to take into account a number of features of the transformed economy of Ukraine.

The recommendations that should be taken into account when forming a marketing management system in construction contractors are offered:

the type and profile of its activities should be taken into account when implementing a marketing management system in construction organizations;

non-marketing organizations resist change. Therefore, the main task in the first stage of implementation is the formation of all employees from the worker to the manager of the marketing style of thinking and the way of action, understanding the unity of goals and tasks facing the organization.;

the process of marketing implementation should begin with a study of the customer and his needs, as well as the features of the region. Since one of the features of construction products is its territorial fixation, which gives any research in the field of construction a distinct regional aspect;

special attention should be paid to the analysis of trends in the market, identifying priority areas of construction, finding new types of objects and niches of the market. [4].

References

1. Балабанова Л. В. Маркетинг / Балабанова Л. В. – К. : Знання-Прес, 2004. – 564 с.
2. Patrusheva, E. Methods of estimating the state of marketing at enterprises / E. Patrusheva // Marketing. - 2002. - № 1. - P. 80-85.
3. Pohabov, V. Methods of evaluating the effectiveness of marketing management system at the enterprise / V. Pohabov, I. Ponomarenko // Marketing. -2001.-№ 5.-С. 102-120.
4. Solov'ev, BA Marketing Management: 17-module program for managers "Organization Development". Module 13 / BA Soloviev. - М .: INFRA-M, 1999. - 336 p.

Banky a bankovní systém

К.е.н. Ковалевич Д.А.

Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, Україна

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ

Стан економіки країни значною мірою залежить від функціонування банківської системи, а кредитування банками економічних суб'єктів відіграє важливу роль у розвитку пріоритетних галузей, забезпеченні економічного зростання, формуванні конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Кредитування населення є важливою складовою банківської діяльності, впливає на економіку на мікро - та макрорівнях, сприяє формуванню платоспроможного попиту, сприяє розширеному відтворенню робочої сили, як важливого фактора виробництва, підвищенню рівня життя населення.

Банківське кредитування в Україні досліджували такі вчені, О.Д.Василик, В.В.Вітлінський, А.С.Гальчинський, В.М. Гейц, М.Ф. Тимчук, А.С. Філіпенко, В.А.Ющенко та багато інших.

Є багато поглядів вчених на сутність кредиту. Ряд авторів вважають, що «кредит – позика, взята на певний строк у грошовій або товарній формі з умовою повернення та сплати відповідної винагороди (процента)» [1, с. 117]. Науковець С. В. Мочерний вказує, що «кредит – це позичка у грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк з виплатою відсотка, в процесі руху якої між кредитором і позичальником виникають відносини економічної власності» [2].

Необхідно зазначити, що макроекономічна нестабільність в Україні негативно вплинула на банківське кредитування населення, що привело до зменшення обсягів кредитування та відобразилось на економічних процесах. Все це продемонструвало залежність банківського кредитування населення від зовнішнього середовища, недостатню захищеність від ризиків.

Банківське кредитування населення має значний вплив на зростання інвестицій. Це пояснюється тим, що створення нових і розширення діючих торговельних та виробничих підприємств, які задовольняють споживчі потреби,

відбувається під впливом різних факторів, а саме зростання попиту на їхню продукцію, яке викликане кредитуванням населення. Також банківське кредитування населення збільшує інвестиційні можливості домогосподарств.

Надання кредитів населенню на придбання чи будівництво житла на первинному ринку нерухомості, придбання житла на вторинному ринку нерухомості, придбання нежитлової нерухомості створює умови для розвитку ринку нерухомості. Зростання попиту на житло на первинному ринку сприяє розвитку житлового будівництва, що у свою чергу створює попит на продукцію інших галузей і відповідно забезпечує населення робочими місцями.

В Україні суттєво зросло кредитування населення – приріст кредитів у гривні за рік становив 42%. Найвищі темпи гривневого кредитування населення мали приватні банки, що системно займаються ним понад два роки – приріст становив 64%. За останні роки банки продовжили поступово нарощувати гривневе кредитування. Найбільш активно зростало кредитування населення, передусім завдяки споживчому кредитуванню. Зокрема, високими темпами зростала видача кредитів на придбання транспортних засобів та інші споживчі потреби. Зростанню попиту на кредити з боку домогосподарств, сприяло збільшення доходів населення.

У сучасних умовах розвитку суспільства, українські комерційні банки працюють у складних обставинах. Адже в країні виникло багато суперечливих, кризових і непередбачених процесів, що відбуваються в економіці та політиці. Фінансова криза і криза неплатежів підвищує ризик неповернення позички клієнтом банку. Тому особливо важливого значення набувають методики оцінки якості потенційних клієнтів.

Банківське кредитування населення виступає одним із основних напрямків банківської діяльності, який забезпечує отримання доходів, і тому його розвиток має важливе значення для банку. Підвищення ефективності кредитування населення відіграє значну роль у формуванні результатів діяльності комерційного банку, що своєю чергою позитивно відображається на стані банківської системи загалом і відповідно впливає на розвиток економіки. Банківське кредитування населення впливає на розвиток окремих галузей економіки, пожвавлення кон'юнктури ринку. Необхідно зазначити, що кредитування на придбання споживчих товарів сприяє розвитку торгівлі, малого

та середнього бізнесу, створює умови до нарощення обсягів реалізації товарів та послуг на внутрішньому ринку.

Збільшення платоспроможного попиту внаслідок банківського кредитування населення обумовлює зростання обсягів пропозиції, яке відбувається або завдяки збільшенню власного виробництва, або за рахунок імпорту, що відповідно стимулює вітчизняних виробників.

Для населення в Україні на ринку банківських кредитів спостерігається помірний рівень концентрації, виявлено, що у банків є умови для розширення клієнтської бази. Для цього їм необхідно формувати власні конкурентні переваги та посилювати конкурентоспроможність.

Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності банку на ринку банківських кредитів для населення є впровадження інноваційних підходів до кредитування, таких як стратегічне партнерство, впровадження принципів соціальної відповідальності та інше. Це дасть змогу краще задовольняти потреби клієнтів в умовах трансформації економіки та впливатиме на формування позитивного іміджу банку, а також суттєво покращить вплив банківського кредитування населення на розвиток економіки.

Література

1. Алексеенко Л. М. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок / Л. М. Алексеенко, В. М. Олексієнко, А. І. Юркевич. – К.: Видавничий будинок «Максимум»; Тернопіль: Економічна думка, 2000. - 392 с.

2. Мочерний С. В. Економічна теорія / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко // Економічна теорія: Підручник. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2004. – 856 с.

Zahraníční ekonomické aktivity

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА “МИНСК”:

НОВЫЕ РЕЗИДЕНТЫ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В Законе Республики Беларусь “О свободных экономических зонах”, принятом 7 декабря 1998 года, в качестве одной из основных целей создания СЭЗ определено привлечение «инвестиций в создание и развитие экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств, основанных на новых и высоких технологиях» [1]. Достаточно успешно к достижению указанной цели продвигается СЭЗ “Минск”, созданная в Беларуси в 1998 году. На начало февраля 2020 года она объединила на своей территории уже 116 предприятий-резидентов, 57 из которых – с иностранными инвестициями. За свою более чем 20-летнюю историю столичная СЭЗ привлекла инвестиции в объеме, превышающем два миллиарда долларов, в том числе от инвесторов более чем из двадцати стран. Занимая площадь около трех тысяч гектаров, она включает в себя сегодня 23 участка в Минске и столичной области, в том числе в таких городах, как Молодечно, Жодино, Фаниполь, Борисов, где успешно действуют предприятия машиностроения и металлообработки, химической и нефтехимической, лесной и строительной промышленности. Своеобразной визитной карточкой СЭЗ “Минск” являются такие известные не только в Беларуси, но и за ее пределами производители, как: “Штадлер-Минск” – электрички и трамваи; группа компаний “Алютех” – комплектующие для защитных роллет, воротных систем; “Адани” – рентгеновская техника; “БЕЛДЖИ” – легковые и малотоннажные автомобили; “Эс-Эн-Эй Европа Индастриз Бисов” – биметаллические ленточные и концевые пилы.

О том, что этот промышленный центр на деловой карте Беларуси продолжает весьма активно развиваться, свидетельствуют факты. Достаточно сказать, что в 2019 году администрация СЭЗ “Минск” зарегистрировала еще 17

новых компаний-резидентов. Одним из них в декабре 2019 года стало ОАО “Белагромаш”, которое намерено на территории Молодечненского завода металлоконструкций создать производство специализированных стальных железнодорожных контейнеров, инновационные свойства которых позволят повысить скорость погрузки и разгрузки товаров за счет того, что новые контейнеры можно будет поднимать с одного вида транспорта на другой – с железнодорожной платформы на автомобильную и наоборот. Привлекает данный проект и тем обстоятельством, что «основным заказчиком контейнеров является иностранная компания, поэтому новое производство будет максимально экспортно-ориентированным. Будет создано не менее 130 рабочих мест» [2].

Накануне 2020 года резидентом СЭЗ стало общество с ограниченной ответственностью “БелМетр”, в планы которого входит реализация в Жодино инвестиционного проекта по производству антивандальных приборов учета расхода воды, имеющих улучшенные характеристики. К их числу относятся: антимагнитная защита; антимошенническое устройство против внешнего воздействия на крышку; высокая чувствительность счетчика; исключение запотевания верхней части корпуса. И пусть «производство на начальном этапе будет осуществляться на арендуемых площадях, в дальнейшем планируется строительство нового производственного здания» [3].

Достаточно интенсивно ряды резидентов СЭЗ “Минск” стали пополняться и в 2020 году. В середине января здесь зарегистрировали компанию ООО “Техно-Экспресс” – одного из ведущих белорусских производителей в области систем жизнеобеспечения пассажирских вагонов. В СЭЗ компания планирует осуществить инвестиционный проект по выпуску электрооборудования пассажирских вагонов локомотивной тяги. В частности, речь идет о производстве преобразователей кондиционера – «приборов, предназначенных для питания асинхронных двигателей установки кондиционирования воздуха на железнодорожных пассажирских вагонах в составе комплексов электрооборудования и жизнеобеспечения» [4]. Данный проект обладает как импортозамещающим, так и экспортно-ориентированным потенциалом, ибо основным потребителем указанной продукции станет не только Белорусская железная дорога, но и заинтересованные компании в странах ближнего зарубежья.

Неделей позже в СЭЗ появился второй в 2020 году резидент – ООО “БЕЛ-ДОЗЕР”. В его планах – строительство в Фаниполе завода по производству широкого спектра специальной техники, предназначенной для земляных, строительных и транспортировочных работ. Здесь намерены «выпускать погрузчики-экскаваторы – многофункциональные машины для выполнения строительных и ремонтных работ, а также грейдеры – производительную спецтехнику, которая активно применяется при строительстве и обслуживании автомобильных дорог и аэродромов. <...> Объем инвестиций в реализацию проекта составит более 1 млн евро» [5].

В том же Фаниполе разместится еще один новый резидент СЭЗ “Минск” – ООО “Эмфил Эйл”, зарегистрированный здесь уже в начале февраля 2020 года. Отличительной особенностью его инвестиционного проекта станет ярко выраженная экспортная ориентированность продукции. Дело в том, что «предприятие планирует наладить выпуск обеспыливающих, а также химически активных фильтрующих элементов для очистки воздуха, на основе которых будет организовано производство инновационного высокотехнологичного оборудования» [6], проектирование, разработка и изготовление которого будет осуществляться исключительно под заказ.

Как видим, с приходом 2020 года в СЭЗ “Минск” не снижают темпов роста, содействуя социально-экономическому развитию не только столичного региона, но и страны в целом.

Литература

1. Закон Республики Беларусь О свободных экономических зонах [Электронный ресурс]. – 1998. – URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H19800213>
2. Производство грузовых контейнеров наладят в Молодечно [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/proizvodstvo-gruzovyh-kontejnerov-naladjat-v-molodechno-372673-2019/>
3. Инвестиционный проект по производству счетчиков воды будет реализован в Жодино [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/special/economics/view/investitsionnyj-proekt-po-proizvodstvu-schetchikov-vody-budet-realizovan-v-zhodino-374581-2019/>
4. Первый в 2020 году резидент зарегистрирован в СЭЗ “Минск” [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/pervyj-v-2020-godu-rezident-zaregistrirovan-v-sez-minsk-376013-2020/>
5. Новый резидент СЭЗ “Минск” построит в Фаниполе завод по производству спецтехники [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/novyj-rezident-sez-minsk-postroit-v-fanipole-zavod-po-proizvodstvu-spetstehniki-376899-2020/>
6. Новый резидент СЭЗ “Минск” будет выпускать нестандартное оборудование для очистки воздуха [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/novyj-rezident-sez-minsk-budet-vypuskat-nestandardnoe-oborudovanie-dlja-ochistki-vozduha-378734-2020/>

Ашуров Ш.А.

- к.э.н, доцент, ТАУ им. Ш. Шотемур

Караматуллаева Р.С.-

к.э.н, доцент, ТАУ им. Ш. Шотемур

Абдуалимов Ф.Дж. –

ассистент, ТАУ им. Ш. Шотемур

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕГИОНЫ - КАК УСЛОВИЕ УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН.

Реализация последовательных действий Основателя мира и национального единства, Лидера нации, Президента Республики Таджикистан уважаемого Эмомали Рахмон мер по последовательному осуществлению реформ в национальной экономике, особенно в области улучшения инвестиционного климата, поддержки частного сектора и принятия необходимых мер для развития приоритетных секторов в течение этого периода, обеспечило благоприятные условия для устойчивого экономического развития.

Теоретические основы иностранных инвестиций являются одним из наиболее популярных способов привлечения внимания в течение трех-четырёх десятилетий в большинстве развивающихся стран, создания свободных экономических зон (СЭЗ) в различных формах (зоны свободной торговли, зоны производства и экспорта, свободные таможенные зоны, свободные гавани, технопарки, технополис). и так далее.

По мнению экспертов, свободные экономические зоны их создания являются признаком внедрения свободных экономических принципов и развития таможенных, налоговых и инвестиционных систем для развития внутренних и иностранных инвестиций.

Помимо привлечения иностранных инвестиций, он может стимулировать экономические процессы в экономике и стать учредителем особой экономической зоны, чтобы обеспечить решение этих трех экономических проблем.

Во-первых, стимулировать экспорт промышленной продукции и обеспечить ввоз иностранной валюты.

Во-вторых, - обеспечение определенной численности безработной рабочей силы.

В третьих, - учиться на опыте свободных экономических зон в Республике Таджикистан и применение лучших экономических практик и их применение в народном хозяйстве.

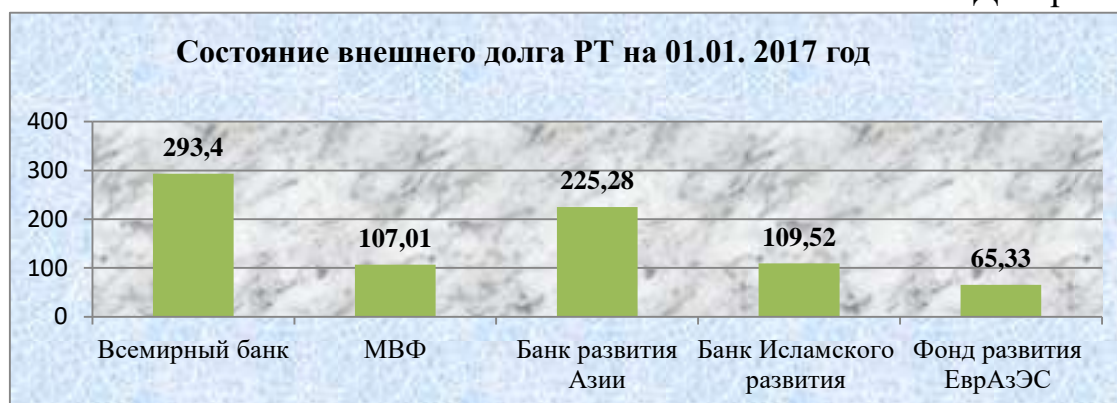
Следует отметить, что в современной мировой экономике опыт свободных экономических зон имеет первостепенное значение, страны, пытающиеся провести серьезные экономические реформы, не могут игнорировать это. С этой целью СЭЗ должна выступать частью экономического развития Республики Таджикистан, а также благоприятных условий для отечественных предпринимателей.

В целях технического развития в Республике Таджикистан могут быть созданы различные экономические зоны, такие как свободные таможенные зоны, туристические зоны и так далее. Они могут выполнять определенные задачи. Комплексная зона была создана, например, в северной части республики, а также созданы таможенная зона в районе Турсунзода и туристическая зона в Зарафшоне и Бадахшане. Концепция свободной экономической зоны должна учитывать возможность реализации существенных деталей экономического механизма, общего для всей территории республики. Такая ситуация связывает СЭЗ с народным хозяйством. В то же время методы управления ими и связи с зарубежным рынком в регионе могут быть разными. В Республике Таджикистан из трех факторов две имеются в большом количестве: природные ресурсы и сырье необходимые промышленным предприятиям. У нашей страны есть огромные природные ресурсы нефти и газа, но они все еще недостаточно развиты. В республике в достаточной мере существуют природные богатства, половину из которых мы продаем в другие страны по очень низкой цене. В этом секторе наша проблема в том, что качество нашей рабочей силы низкое. В нашей стране нет технических специалистов.

На сегодняшний день у нас есть только промышленные предприятия по ряду потоков, большая часть их оборудования устарела. Их необходимо заменить, то есть им нужны инвестиции и новые технологии. Более того, во многих отраслях промышленности у нас нет производственных мощностей.

Поэтому задача состоит в том, чтобы построить большое количество малых и средних промышленных предприятий в разных направлениях. Такие предприятия должны производить конечную продукцию как, для внутреннего, так и для внешнего рынков. Сегодня пришло время увеличить инвестиции в этой сферы. Государство может заимствовать из Международного валютного фонда или из других стран в виде кредита.

Диаграмма 1



Источник: на основе статистики, разработанной автором.

До сегодняшнего дня Республика Таджикистан использовала эти ресурсы, но это также под угрозой. На настоящее время долг Республики Таджикистан составляет более двух миллиарда долларов, и этот принцип может стать препятствием для развития. Для экономики Таджикистана ее внешнеторговый баланс всегда отрицателен, что является бременем. Ежегодные платежи значительно ограничивают инвестиционные возможности. Может даже оказаться возможным потратить всю нашу ежегодную экспортную выручку на погашение нашего внешнего долга, практически не оставляя инвестиций и экономического роста. То есть кредиты, взятые в целях экономического развития, могут быть препятствием для прогресса. Нам нужно создать благоприятный инвестиционный климат в Республики Таджикистан. Понятие «инвестиционный климат» включает в себя несколько экономических, политических, правовых и социальных условий. Но наиболее важными являются критерии эффективности, безопасности капитала и свободы экономической деятельности. Конечно, Правительство Республики Таджикистан приняло ряд новых законов и указов с целью улучшения парламентской и правительственной среды, и борьба с коррупцией усилилась, что улучшит инвестиционный климат. В этих условиях одним из способов привлечения инвестиций и современных

технологий является создание свободных экономических зон в Республике Таджикистан.

Свободные экономические зоны являются частью экономического пространства страны. Это позволяет охватить вопросы одного региона или района, города или части города. Здесь предприниматели были лишены ряда привилегий в других частях страны. Эти преимущества включают в себя такие единицы

Частичное или общее освобождение предпринимателей от уплаты отдельных видов налогов. Например, предприниматели в свободной экономической зоне могут быть освобождены от подоходного налога, таможенных пошлин (при ввозе заводского оборудования и производстве товаров) на срок 3-5 лет и более.

Они могут свободно переводить свои доходы за границу. Упрощены процедуры ввоза и вывоза товаров, а также условия въезда и выезда. Регистрация не требуется.

3. Кроме того, предоставляются финансовые (денежные) льготы, такие как субсидии (сокращение коммунальных услуг, аренда жилья и строительства), льготные кредиты и т. д.

Использование этих преимуществ увеличивает доходность капитала до 30-40% и дает инвесторам более короткие (3-4 года) затраты.

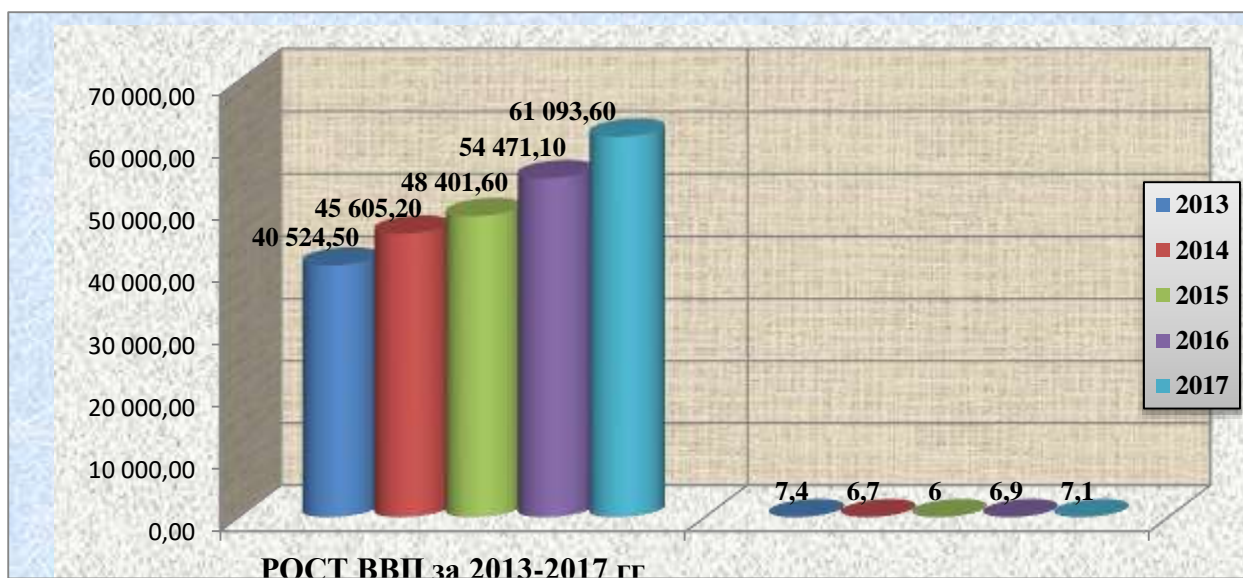
Как упоминалось ранее, создание СЭЗ является основным направлением привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Таджикистан, поскольку они могут сыграть важную роль в восстановлении национальной экономики.

Не вызывает сомнений, что создание особых зон в Таджикистане растет, но причин для этого становится все больше. Экономические идеи создания СЭЗ в Республике Таджикистан должны включать финансовые и материально-технические ресурсы, внедрение современных технологий из-за рубежа, изучение внешнеэкономического опыта и развитие внешнеэкономических связей, широкий спектр высококвалифицированных технических и управленческих кадров, комплексное освоение природных, республиканских ресурсов продвигает деятельность по совместному финансированию.

Рассмотрим более подробно экономическую значимость и практическую реализацию этих целей для Таджикистана. Самым большим препятствием на пути развития национальной экономики является отсутствие иностранных инвестиций как основного фактора экономического развития. Ввиду недостатков наших инвестиций важно привлекать больше иностранных инвестиций. Однако в настоящее время процесс привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику стал более активным. Для преодоления этих проблем необходимо создать в республике СЭЗ с полным профилем активного привлечения иностранных инвестиций.

После активизации процесса привлечения иностранных инвестиций РТ может улучшить свои макроэкономические показатели.

Диаграмма 2



ВВП Таджикистана за период реализации политики «Открытой экономической реформы» в 2017 году составил 61093,60 млрд. сомони по сравнению с 2016 годом, увеличено на 0,2%.

Поэтому освоение передовых зарубежных технологий и методов управления является одной из основных целей создания СЭЗ, что вместе с привлечением иностранных инвестиций является одной из основных целей. В настоящее время более 80% основных фондов предприятий устарели, а качество продукции, производимой на таком оборудовании, низкого качества и не конкурентоспособно на местном рынке. Разработка новых продуктов и технологий

чрезвычайно актуальна и требует больших финансовых ресурсов, которые можно получить путем создания СЭЗ.

В результате эффективной деятельности СЭЗ может улучшить некоторые экономические показатели, такие как:

- увеличение вакантных рабочих мест;
- привлечение иностранных инвестиций в отставшие регионы;
- развития предпринимательства
- увеличения
- укрепления и реконструкции действующих фондов;
- создание новых отраслей производства;
- стимулирование развития предпринимательства.

7 ноября 2019 года в рамках официального визита в Республику Францию Основоположника национального единства и Лидера нации, Президента Республики Таджикистана уважаемого Эмомали Рахмон встретился в Париже с представителями бизнеса и инвесторов Франции. В ходе встречи с предпринимателями и инвесторами Фонда развития Франции также были представлены богатые ресурсы Таджикистана, такие как вода, драгоценные камни, цветной и черный металл а также другие полезные ископаемые, были представлены большие возможности для сотрудничества в области сельского хозяйства, выращивания высококачественных фруктов, овощей. Выступая за круглым столом предприниматели и инвесторы, высоко оценили создание благоприятного инвестиционного климата и выразили Основоположнику национального единства и Лидера нации Президенту Республики Таджикистана, уважаемому Эмомали Рахмон заинтересованность в участии в развитии экономики Таджикистана.

ЛИТЕРАТУРА

1. Саидмурадов Л.Х., Солиев А.А. Открытая экономика Республики
2. Саидмуродов Л. Иқтисодиёти байналхалқӣ. Душанбе. Ирфон. 2002.
3. Специальные экономические зоны Китая <http://www.nalogi.net> /1997/199708_2.htm
4. Тошев О.Т., Кандиёрова Д.О. Интеграционные процессы в системе внешнеэкономических связей Республики Таджикистан: реалии и перспективы. Душанбе. Ирфон, 2002.133.с.
5. Каримова М.Т. Инвестиционный климат Республики Таджикистан и пути его улучшения/ Известия Академии Наук Республики Таджикистан. 2002. №1.С. 65-77.

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

ЭКСПОРТ УСЛУГ: В ЧИСЛЕ ПРИОРИТЕТОВ – ТУРИЗМ

Одним из важнейших направлений минимизации зависимости белорусской экономики от влияния ключевых факторов внешнеэкономической конъюнктуры является опережающий рост экспорта услуг. При этом к числу основных приоритетов и концептуальных направлений поддержки и развития экспорта в Республике Беларусь относится «расширение спектра экспортируемых услуг в области транспорта, туризма, медицины, связи, финансов и консалтинга» [1]. Опыт последних лет показывает, что принимаемые в стране меры по решению данной задачи приносят свою плоды. Так, по итогам 2019 года «внешнеторговый оборот услуг вырос на 8,8% и достиг \$15,468 млрд. Экспорт услуг показал рост на 9,3% до \$9,65 млрд <...>. Сальдо внешней торговли услугами сложилось положительным в размере \$3,833 млрд» [2].

Весьма успешно в этом плане развивается экспорт туристических услуг, объем которых в 2019 году увеличился еще почти на 15 процентов и превысил 250 миллионов долларов, а «численность иностранных граждан, посетивших Беларусь в 2019 году, составила более 4 млн 924 тыс.» [3]. Во многом данная позитивная тенденция связана с активизацией работы по либерализации безвизового режима и развитию въездного туризма. В частности, с начала действия безвизового режима по Указу Президента Республики Беларусь от 9 января 2017 года безвизом смогли воспользоваться более 350 тысяч человек из 70 стран, а в 2019 году их количество увеличилось сразу более чем на 40 процентов по сравнению с 2018 годом. Положительный эффект вызвало также объединение двух безвизовых зон в единую «Брест – Гродно».

Так, в Брестскую область в 2019 году, воспользовавшись безвизовым режимом, въехали около 32 тысяч иностранцев. В январе 2020 года их количество увеличилось еще сразу на 70 процентов по сравнению с аналогичным периодом 2019 года и составило почти 2200 человек из 29 стран мира. Интересно, что «из общего числа безвизовых туристов – 80% являются гражданами Польши.

В Брестскую область все чаще приезжают представители Литвы, Латвии, Германии, Италии, Испании, Чехии, Великобритании, Бельгии» [4]. При этом в 2020 году увеличилась также и продолжительность пребывания иностранных туристов в Брестской области – с трех до четырех дней. В этом юго-западном белорусском регионе полны решимости и дальше сохранить тенденцию роста туристического потока. Для этого здесь активно работают над интеграцией туристических продуктов вместе с Гродненской областью по объединению их маршрутов с европейскими. Достаточно сказать, что календарь туристических мероприятий Брестчины в 2020 году насчитывает более ста событий различного масштаба, в том числе гастрономический фестиваль в национальном парке “Беловежская пуца”, не менее четырех велофестивалей, а также международный туристический форум в Бресте.

Важная деталь: более 40 мероприятий в названном календаре так или иначе связано с национальным парком “Беловежская пуца”, который в 2019 году посетили около 575 тысяч туристов, в том числе более 85 тысяч иностранцев. В 2020 году предполагается уделить особое внимание маркетингу Беловежской пуцы для туристов из третьих стран – Западной Европы, Азии, Северной Америки. Собственно, и с этой целью на заседании рабочей группы по развитию трансграничного туризма Беларуси и Польши в феврале 2020 года в Бресте была достигнута договоренность о создании в национальном парке “Беловежская пуца” и Беловежском национальном парке единого трансграничного информационного центра, деятельность которого будет «направлена на укрепление взаимодействия между сотрудниками охраняемых территорий и повышение информированности туристов о проводимых мероприятиях с белорусской и польской сторон» [5]. Придется ко двору в этой связи и разрабатываемая сейчас белорусскими и польскими специалистами дорожная карта туристической территории Беловежской пуцы, которая охватит часть Каменецкого, Пружанского и Свислочского районов, а также Подлясского воеводства. Этот документ предполагает продолжение проекта “АвгустВело”. Вторая часть проекта получила название “БеловежаВело”. А маршрут его протяженностью около 70 километров пройдет между пограничным переходом “Переров” и Свислочью.

Напомним, что более сорока лет назад – в октябре 1979 года – Беловежский национальный парк, расположенный на территории Польши, был

включен в Список объектов Всемирного наследия Организации Объединенных Наций по делам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО). В 1992 году этот список дополнила и белорусская часть Беловежской пуши, что позволило создать первый в Европе природный трансграничный объект Всемирного наследия. В 2014 году «он был расширен до 140 тыс. га на всю историческую территорию Беловежской пуши под общим названием “Беловежский лес” (Bialowieza Forest). Сюда входят 60 тыс. га старовозрастного леса с польской стороны и 80 тыс. га – с белорусской» [6]. Недавно комитет Всемирного наследия выдал рекомендации белорусской и польской сторонам, чтобы они активизировали работу по подготовке единого трансграничного плана совместного управления этим объектом Всемирного наследия. И теперь участникам этого проекта предстоит большая работа по адаптации своих законодательств к совместному плану и концептуальному определению подходов к управлению объектом в соответствии с критериями его выдающейся универсальной ценности. Надо полагать, туристическая привлекательность Беловежской пуши в этой связи в глазах посещающих ее иностранцев только возрастет.

Литература

1. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016-2020 годы [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.government.by/upload/docs/fileaff83a3fc04eb9c0.PDF>
2. Беларусь в 2019 году снизила экспорт товаров и услуг на 0,7% почти до \$42 млрд [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-v-2019-godu-snizila-eksport-tovarov-i-uslug-na-07-pochti-do-42-mlrd-379111-2020>
3. Экспорт туристических услуг Беларуси в 2019 году превысил \$250 млн [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/society/view/eksport-turisticheskikh-uslug-belarusi-v-2019-godu-prevysil-250-mln-379317-2020>
4. Число въехавших в Брестскую область безвизовых туристов в январе увеличилось на 70% [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/chislo-vjehavshih-v-brestskuju-oblast-bezvizovyh-turistov-v-janvare-velichilos-na-70-379154-2020>
5. Беларусь и Польша разрабатывают дорожную карту трансграничной туристической территории [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/belarus-i-polsha-razrabatyvajut-dorozhnuju-kartu-transgranichnoj-turisticheskoi-territorii-378867-2020/>
6. Беларусь и Польша разработают план совместного управления Беловежской пушей [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/belarus-i-polsha-razrabotajut-plan-sovmestnogo-upravlenija-belovezhskoj-puschej-367608-2019/>

Finanční vztahy

э.ғ.к., А.Е. Муханова

*Қорқыт ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университет, Қазақстан.
Қызылорда*

ТӘУЕКЕЛДІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ ЖӘНЕ ТАЛДАУ ӘДІСТЕРІ

Тәуекелдікті бағалау - тәуекелдік деңгейін сандық немесе сапалық анықтау болып табылады. Кәсіпкерлік тәуекелдіктің сандық және сапалық түрлерін ажырата білу маңызды.

Сапалық талдау – қарапайым болып келеді, оның басты мақсаты тәуекелдік түрлерін және белгілі бір жобаны жүзеге асыруға ықпал етуші факторларын анықтау.

Сандық талдау төмендегілер арқылы анықталады:

нақты нәтиженің күтілген мәннен төмен шығу ықтималдылығы;

б) күтпеген шығынның болу ықтималдылығымен болашақ шығынды жоспарлау[1].

Тәуекелдікті сапалық талдау жобаның сандық нәтижесін болжайды, яғни жоба тәуекелдігін сапалық талдау берілген жобаның нақты тәуекелдік түрлерін сипаттаумен және олардың пайда болуының мүмкін себептерін анықтаумен, жобаны жүзеге асыруда пайда болған тәуекелдікті азайту бойынша ұсыныстар жасаумен қатар, осы тәуекелдікті азайту бойынша шаралардың сандық құнын бағалайды.

Тәуекелдік факторлары жобаны жүзеге асыру барысында кедергі келтіретін күтпеген жағдайлар болып табылады. Мұндай факторлар шаруашылық қызметі, кәсіпкердің өз әрекеттері, жоба қызметінің нәтижесіне әсер ететін сыртқы орта жайлы мәліметтердің аздығы болуы мүмкін.

Тәуекел-менеджменттің ойдағыдай процесіне тән сипаттамалар анықталды, олар: ашықтық, өлшем дәлдігі, уақытылы сапалы ақпарат, әртараптандыру, дербестік, егжей-тегжей стратегия. Соңғы жылдары салада тәуекелдерді басқарудың арнайы механизмдері әзірленген болатын. Жүргізілген талдау тәуекелдерді басқаруды келесі жүйеге біріктіру тәсілдемесін жасауға

және әрбір элемент шектерінде топтардан тәуекел-менеджмент құралдарын жеке бөліп алуға мүмкіндік береді (Кесте 1)

Кесте 1-Тәуекелдерді басқару жүйесі

Тәуекелдерді басқару жүйесінің элементтері		
Операция жүргізуден ішінара немесе толықтай бас тарту	Тәуекелдерді болжау	Ысырапты материалдық өтеу
1. Сенімсіз клиенттер мен әріптестерді анықтау. 2. Тәуекелі жоғары операциялардан бас тарту. 3. Қисынсыз ысырапқа жол бермеу.	1. Ықтимал ысыраптың ба-рынша көп шамасын және барынша аз шамасын алдын ала есептеу 2. Ысыраптың ықтималдығын анықтау. 3. Ықтимал ысыраптың уақытын есептеу.	1. Сақтандыру. 2. Хеджерлеу 3. Ішкі бақылауды күшейту. 4. Тәуекелдер мониторингін енгізу
Тәуекелдерді басқару объектілері		
1. Қаржы тәуекелі 2. Валюталық тәуекел 3. Несиелік тәуекел 4. Инвестициялық тәуекел	1. Өтімділік тәуекелі 2. Операциялық тәуекел	1. Пайыздық тәуекел 2. Қор тәуекелі. 3. Валюталық тәуекел. 4. Несиелік тәуекел. 5. Инвестициялық тәуекел
Ескерту – Автор зерттелген әдебиет көздерінің негізінде әзірлеген		

Тәуекелдерді басқару жүйесін екі топқа: микротәуекел-менеджмент және макротәуекел-менеджментке бөледі және осы терминдерге мынадай анықтама береді: «Микротәуекел-менеджмент жүйелері – «жұмыс орны» деңгейіндегі тәуекелдерді басқару жүйелері. Макро тәуекел-менеджмент, әдетте, бүкіл институт деңгейіндегі тәуекелдерді басқару жөніндегі бірлескен шешімдер»[2].

Тәуекел-менеджмент бастапқы бақылау жүйесінен ерекшеленетін ішкі бақылау жүйесінің маңызды элементі, сондай-ақ мәмілелер мен операцияларды күнделікті бақылау, тәуекелдерді басқару, реттеу және бақылау жүйесі болып табылады.

Қазіргі кезде кәсіпорындардың тәуекелдерді басқару жүйелерін қалыптастырғанда бірқатар қиындықтармен кездеседі. Осы проблемаларды төмендегі санаттар түрінде құрылымдарға бөлуге болады:

1. Ұйымдастыру проблемалары: тәуекел-менеджментінің маңызын (пайдалылыққа баса назар аударуын, шетелдік тәжірибеге қарамастан біздің тарихымызда сол немесе басқа тәуекелдердің ықпал ету салдарынан акционерлер залал шеккен дағдарыстардың болмағанын) жеткіліксіз түсіну;

2. Кадр проблемалары: тәуекелдерді басқару саласында білікті қызметкерлердің болмауы тәуекел-менеджменттің құрылу тиімділігін айтарлықтай төмендетеді, бұл жүргізілген мөлшерлік есептеулердің нақтылығы мен объективтілігіне әсер етеді;

3. Техникалық проблемалар нақты тарихи және талдау деректерінің болмауы немесе олардың қорытындыланбауы. Біздің экономика жағдайына бейімделген және бүкіл банк жүйесі шеңберінде салыстырма талдау жасауға мүмкіндік беретін әдістемелердің болмауы[3].

Тәуекелді талдаудың әдістер мен артықшылықтары

Әдістері	Артықшылықтары	Кәсіпорында қолданылуы	Басқару шаралары
Лимиттеу	Тауарларды сатуда тәуекелді төмендету	белгілі бір сомма көлемінде шығындарды лимиттеу	Несиелерді қолдана отырып, лимиттерді басқару
Өзін-өзі сақтандыру	Сақтандыру шығандарын үнемдеу	Жазатайым оқиғалардан және басқа да жағдайлардан мүліктерді сақтандыру	Интеллектуалды меншіктерді қорғау
Сақтандыру	Сақтандыру компанияларының тәуекелділігін пайдалану немесе беру		
Резервтерді құру	Тәуекелдердің теріс салдарын жеңуге мүмкіндік береді	Кәсіпорында резервтік қор құру	Шығындар түрі бойынша күтпеген шығыстарды жабуға арналған резервті айқындау
Хеджирлеу	Нарықтық конъюнктураның қолайсыз ауытқуы кезінде тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік береді		Бағаны есепке алу

Тәуекел-менеджмент жүйесін құру –кәсіпкерлік қызметінде кездесетін тәуекелдің барлық түріне объективтік түрде ден қою ретінде қарастыру қажет.

Сонымен бірге тәуекел-менеджменті теориясы мен оны ұйымдастырып жүргізу әдістемесін әзірлеудің де маңызы зор. Тәуекелдің алдын алу және бизнесті одан қорғау әдістемесі тұрғысынан алып қарағанда тәуекел-менеджменті кәсіпорынның қаржылық қызметінің негізгі бағыттарының бірі (маркетингтік, бәсекелік, инновациялық және т.б. бағыттармен қатар) болып табылады.

Тәуекелдікті талдау – белгілі бір жобаны жүзеге асыруға кедергі келтіретін немесе теріс әсер ететін тәуекелдік факторларына талдау жасау болып табылады. Тәуекелдікті талдау тәуекелдікті бағалаудан, тәуекелдікті азайту тәсілдерінен немесе сонымен байланысты жағымсыз әсерлерді төмендетуден тұрады.

Тәуекелдік факторлары жобаны жүзеге асыру барысында кедергі келтіретін күтпеген жағдайлар болып табылады. Мұндай факторлар шаруашылық қызметі, кәсіпкердің өз әрекеттері, жоба қызметінің нәтижесіне әсер ететін сыртқы орта жайлы мәліметтердің аздығы болуы мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Абдрахманова А. Классическое и неоклассическое определение риска. //Аль-Пари №3 – 2006г.
2. Макаревич Л.М. Управление предпринимательскими рисками. Москва – 2006г.
3. Шапиро В.Д. Управление проектами. Санкт – Петербург, 1996г.
4. Мелкумов Я. Экономическая оценка эффективности инвестиций. Москва: ФКО «ДНС» - 1997г.
5. Маркарян Э.А., Герасименко Г.П. Инвестиционный анализ. Москва – 2006г.

К.е.н. Рошило В.І.

Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ ЛІЗИНГОВО – ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасний розвиток форм власності, характер взаємовідносин між окремими суб'єктами, що складають інноваційну інфраструктуру, та суб'єктами господарювання зумовив появу великого набору потенційно можливих джерел фінансування промисловості.

Ефективність інноваційної діяльності в промисловості залежить від правильного вибору джерел фінансування. Водночас, умови надання фінансових ресурсів, а також результати їх використання суттєво відрізняються. Інноваційний розвиток промисловості України на засадах лізингу стримується з багатьох причин загального характеру. Насамперед це відсутність державної підтримки розвитку лізингу, і недосконалість українського законодавства та низька кваліфікація спеціалістів, які обслуговують ринок цих послуг.

Широке розповсюдження лізингового механізму фінансування інноваційного розвитку промисловості значною мірою залежить від рівня ефективності лізингових операцій. Визначення ефективності інноваційного лізингу необхідне, по перше, для визначення прибутковості лізингу в порівнянні з іншими формами фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності в промисловості; по-друге, для глибоко економічного аналізу відношень доходів від проведення лізингових операції до одноразових і поточних витрат на їх отримання; по-третє, для доведення можливості розв'язання сучасних проблем, пов'язаних із недосконалістю складу промисловості, низьким рівнем переробки, зношеністю основних виробничих фондів, високою ресурсозатратністю виробництва та консервативним технологічним укладом шляхом використання організаційно-економічного механізму лізингу в пріоритетних галузях промисловості.

Ефективність лізингових операцій в інноваційній сфері промисловості визначається впливом великої кількості факторів, які доцільно об'єднати у дві

групи. До першої групи належить сукупність факторів, які складаються на макроекономічному рівні і мають об'єктивний характер. Найбільш вагомими при цьому такі фактори:

сприятлива податкова політика держави щодо лізингово-інноваційної діяльності;

досконалена правова база, яка регламентує проведення лізингово-інноваційних операцій;

наявність кваліфікованих спеціалістів у сфері лізингу, які володіють необхідним досвідом і практичними навичками проведення лізингових угод;

зацікавленість суб'єктів інноваційної інфраструктури в інноваційній діяльності;

існування лізингових структур і організаційних форм здійснення інноваційного лізингу в промисловості;

наявність інформації про науково-технічні розробки, первинний та вторинний ринки устаткування.

До другої групи входять суб'єктивні фактори, які існують безпосередньо на рівні суб'єктів лізингової діяльності і залежать від ступеня їх професіоналізму у сфері якості лізингових операцій. Слід зазначити, що більшість суб'єктивних факторів мають загальний для лізингоодержувача та лізингодавця характер. До них відносять:

- знання нормативно-правової бази, яка регулює лізингово-інноваційну діяльність;

- наявність необхідної інформації про предмети лізингу;

- знання існуючого ринку лізингових послуг;

- використання об'єктивної інформації;

- наявність певного рівня якості лізингових послуг;

- наявність потенційних споживачів лізингових послуг.

Необхідно зазначити, що перераховані групи факторів взаємопов'язані і взаємозалежні та є базою для ефективного розвитку лізингових операцій в інноваційній сфері промисловості як на рівні держави, так і на рівні головних суб'єктів лізингової діяльності - лізингоодержувача та лізингодавця. У зв'язку з тим, що інновації, які плануються і реалізуються в промисловості на основі лізингу, набувають форми проекту інноваційного лізингу, його, як і будь-який

інвестиційний проект потрібно розробляти. На стадії підготовки проекту інноваційного лізингу особливу увагу необхідно приділяти аналізу фінансово-господарської діяльності лізингоодержувача. У лізинговій угоді лізингоодержувача варто оцінювати за діловою активністю, тобто за показниками ефективності використання активів на підприємстві. До таких показників належить виробничий фінансовий цикл, цикл обороту робочого оборотного капіталу, віддача загальних і поточних активів, нерухомості і чистого оборотного капіталу. Окрім цих показників, також потрібно враховувати ліквідність, платоспроможність і прибутковість. Для оцінки вигідності лізингових операцій в інноваційній діяльності доцільно використовувати такі критеріальні показники: процент, що його орендар виплачує орендодавцеві за фінансування лізингової операції (ставка фінансування); загальна сума, що виплачується орендарем орендодавцеві за лізинговим контрактом (вартість лізингової операції); норма прибутку, одержана за лізингом. Традиційна задача вибору між лізингом, орендою, покупкою в кредит повинна розв'язуватися не тільки в теоретичному плані. Під час експертизи інноваційного проекту також доцільно використовувати показники, які застосовуються при оцінці ефективності інвестицій: чистий зведений доход, індекс доходності, період окупності, внутрішня норма доходності. При цьому необхідно проводити розрахунки економічної ефективності лізингових операцій в кожному випадку окремо, в залежності від умов, розмірів і форм здійснення конкретної лізингової угоди.

Жауаров М.А, Демесинов Т.Ж.

Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Уровень и виды финансовых рисков, с которыми сталкиваются различные виды коммерческих банков, в основном зависят от специфики их деятельности.

Согласно результатам выборочного статистического анализа самый большой риск представляет ввод в эксплуатацию технологической новинки без квалифицированной предварительной оценки ее потенциальной эффективности. Причинами повышенного риска могут быть:

использование новой технологии начато преждевременно, еще до того, как затраты на производство приведены в соответствие с реальным уровнем рыночных цен;

продукция, выпущенная до того, как покупатель готов платить за новшества, т.е. объем потенциального спроса недостаточен для того, чтобы окупить затраты. Следовательно, реальный спрос еще ниже;

число поставщиков и посредников, привлеченных с перспективой на рост спроса, избыточно для конкретного рынка (рыночного сегмента, окна, ниши), что приводит к удорожанию конкретного банковского товара.

Вместе с тем многие инвестиционные банки имеют, например, более низкий уровень портфельных рисков, так как они имеют возможность предлагать своим клиентам разнообразные услуги по управлению кредитными портфелями ценных бумаг. В отраслевых банках самое главное значение для уровня рисков имеют вид и специфика конкретной отрасли (старой или новой, перспективной, стратегической и пр.).

Деятельность универсальных банков подтверждена рисками обоих типов, а также их сочетаниями.

В зависимости от характера банковских операций риски могут быть связаны со спецификой балансовых или забалансовых операций; и те, и другие подразделяются на риски активных и риски пассивных операций[1].

Именно с помощью пассивных операций банк регулирует свои ресурсы для осуществления активных банковских операций.

Управление процентным риском состоит из управления активами (кредитами и инвестициями) и пассивами (заемными средствами)[2].

Существует несколько концепций управления процентным риском:

чем процентная маржа выше, тем уровень процентного риска ниже. Иными словами, маржа между процентными доходами от активов и процентными расходами по обязательствам должна быть положительной.

концепция «спрэд», при которой анализируется разница между взвешенной средней ставкой, полученной по активам, и взвешенной средней ставкой, выплаченной по пассивам (обязательствам). Чем разница между этими двумя величинами больше, тем уровень процентного риска ниже. Данные анализа обычно берутся из статистической отчетности банка.

концепция «разрыва», которая состоит в анализе несбалансированности активов и пассивов банка с фиксированной и плавающей процентной ставкой, берется превышение суммы активов с плавающей процентной ставкой над пассивами с фиксированной ставкой в статике или за определенный период времени.

Уровень процентного риска зависит от:

изменений в портфеле (структуре) активов, включая соотношение величин кредитов и инвестиций, активов с фиксированной и плавающей ставкой, динамики их цены на рынке;

изменений в структуре пассивов, т.е. соотношений собственных и заемных средств, срочных и сберегательных депозитов, депозитов «до востребования»;

динамики процентной ставки.

Для того чтобы контролировать и управлять уровнем процентного риска, разрабатываются конкретные стратегии деятельности банка в зависимости от конкретных ситуаций (таблица 1).

Таблица 1– Способы управления уровнем процентного риска

Ситуации	Рекомендации
1 Ожидается рост достаточно низких процентных ставок	Увеличить сроки заемных средств; сократить кредиты с фиксированной процентной ставкой; сократить сроки инвестиций; продать часть инвестиций (в виде ценных бумаг); получить долгосрочные займы; закрыть некоторые рискованные кредитные линии.
2 Процентные ставки растут, ожидается достижение их максимума в ближайшем будущем	Начать сокращение сроков заемных средств; начать удлинение сроков инвестиций; Начать подготовку к увеличению доли кредитов с фиксированной ставкой; подготовиться к увеличению доли инвестиций в ценных бумагах; рассмотреть возможность досрочного погашения задолженности с фиксированной процентной ставкой.
3 Ожидается снижение достаточно высоких процентных ставок	Сократить сроки заемных средств; увеличить долю кредитов с фиксированной процентной ставкой; увеличить сроки и размер портфеля инвестиций; открыть новые кредитные линии.
4 Процентные ставки снижаются, близки к минимуму	Начать удлинение сроков заемных средств; начать сокращение сроков инвестиций; увеличить удельный вес кредитов с плавающей ставкой; сократить инвестиции в ценных бумагах; выборочно продавать активы с фиксированной ставкой или доходом.

Портфельные риски подразделяются на финансовые, риски ликвидности, систематические и несистематические[3].

Финансовые риски могут быть определены следующим образом: чем больше заемных средств имеют банки, акционерные общества, предприятия, в том числе и совместные банки, тем выше риск для их акционеров, учредителей.

В то же время заемные средства являются важным и выгодным источником финансирования, т.к. чаще всего обходятся дешевле, чем выпуск и продажа дополнительных тиражей ценных бумаг. Согласно принятым нормам для заемщиков соотношение между собственными и заемными средствами – коэффициент задолженности (K_z) – колеблется в рамках 0,2 – 0,3. Этот риск тесно связан с риском рычага (левереджа – leverage), который зависит от соотношения вложенного капитала в ценные бумаги с фиксированным уровнем дохода, с нефиксированным уровнем дохода и объема всего основного и оборотного капитала банка. Уровень этого риска измеряется с помощью следующей формулы:

$$ROE = ROA \times EM$$

где ROA – отдача активов, т.е. уровень эффективности использования всех средств банка;

EM – коэффициент собственности банка;

ROE – уровень эффективности использования акционерного капитала.

Риск ликвидности – это способность финансовых активов оперативно обращаться в наличность. Крупнейшие и известнейшие производители и банки, чьи акции обращаются на центральных биржах, имеют наименьший риск этого рода. Малые же фирмы – новообразованные, венчурные – более опасны в этом отношении. В данном случае особое внимание необходимо уделить выбору посредников. Основные виды финансовых посредников, специфика их прав и обязанностей оказывает большое влияние на деловую активность банков.

Список использованных источников:

- 1 Долан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др., под общ. ред. В. Лукашевича – СПб, 2011.
- 2 Жданов А.Ю. Банковские риски и управление персоналом. / Деньги и кредит – 2018. – №7. – С.62-68.
- 3 Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М., Финансы и статистика, 2019.

PhD in Economics, Associate Professor Rubanov P.M.

Sumy State University, Ukraine

FINTECH INNOVATIONS AS A DISRUPTIVE TECHNOLOGY IN THE NATIONAL ECONOMY

FinTech innovations are generally perceived as a positive phenomenon in the development of the national economy, as they create new opportunities for economic development, widen the involvement of households and the business sector in financial relations, increase the range of services used by economic entities. However, from the perspective of traditional financial intermediaries, including banking institutions, FinTech innovations can be seen as disruptive technologies.

Technology could be defined as “disruptive technology” if its use is fundamental to a particular disruptive innovation. The developer of the theory of disruptive innovation is Clayton Christensen. According to this theory, disruptive innovation is an innovation, employing a ‘technology’ in management, marketing activities and investment policy which transforms information, labour, capital, and materials into products or services of greater value, which becomes the main goal of a company, and, as a consequence, fundamentally changes the established ‘rules of the game’ in many industries. Thus, certain innovations can undermine existing products, firms, or even entire industries [4].

In the banking sector, FinTech technologies lead to the disruption of traditional business models and established consumer relations models, to the disappearance of certain types of financial services as a result of their digital switchover or the complete replacement of services offered by FinTech companies. The types of banking services that have been most impacted by FinTech innovations (i.e. their providers are now predominantly FinTech companies) are payments and transfers, as they are highly profitable and easily digitized.

The Capgemini report identifies the following levels of FinTech’s disruptive impact on financial services [2]:

- high level: payments, personal finance management;
- medium level: lending, investments;

- low level: core banking.

The replacement or disappearance of certain services in the banking portfolio is conditioned not only by the emergence of FinTech companies as competitors to traditional banks, but also by the development of new technologies that qualitatively exceed existing approaches in traditional banking.

Examples of implementing such technologies are the growing adoption of big data, the development of better methods for identifying and quantifying risk, algorithmic investments and platforms for users to analyze and optimize their portfolios [5].

A significant disruptor of traditional approaches in financial sector is blockchain technology and its application in various areas of financial services. The first and main focus of its influence was the development of cryptocurrencies such as bitcoin, which revolutionize payments and money transfers by eliminating intermediaries and developing ‘smart’ contracts [5].

Examples of blockchain as a disruptive technology in the capital market are the following [1]:

1) blockchain is used for tokenisation of assets and contracts, which is led to disruption of custodians and banking: underlying assets are uniquely identified and form a database with ownership rights assigned;

2) blockchain is a universal ledger: it creates a universal record of ownership and transactions with updating in realtime with automatic reconciliation, therefore removes reconciliations from finance;

3) blockchain provides self-enforcing smart contracts (automatic settlement of financial obligations between counterparties), convert terms of transaction into ‘financial code’ and removes financial intermediaries in post trade;

4) blockchain is based on cryptography and updated by consensus, it has no central point of failure;

5) blockchain provides the distribution of ledger, removes multiple reconciliations and enhances peer-to-peer: participants mutually agree updates to the database, all work off copy without connectivity to a central source.

FinTech companies also focus on disruptive business models such as on-demand insurance, peer-to-peer lending and robo-advisory services. There are FinTech companies with experience in blockchain financial services that offer advanced

analytics and cybersecurity services. All traditional financial services segments are experiencing this impact [3].

Thus, FinTech is a disruptive technology for the financial sector of the national economy, leading to a radical change in business models, customer interaction and financial services themselves.

Literature:

1. Brad J. Bailey (2016). Future of Fintech in Capital Markets. CAIA Association. <http://caia.org/aiar/access/article-1021>
2. Capgemini (2016). Top 10 Trends in Banking in 2016. URL: https://www.capgemini.com/fin-en/wp-content/uploads/sites/27/2017/07/banking_top_10_trends_2016_10.pdf
3. Capgemini, LinkedIn, and Efma (2018). World FinTech Report 2018. URL: <https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2018/02/world-fintech-report-wftr-2018.pdf>
4. Christensen, C. M., Bower, J. L. (1996). Customer power, strategic investment, and the failure of leading firms. Strategic management journal, 17(3), 197-218.
5. PwC (2016). Security challenges in the evolving FinTech landscape. URL: <https://www.pwc.in/assets/pdfs/consulting/cyber-security/banking/security-challenges-in-the-evolving-fintech-landscape.pdf>

Řízení lidských zdrojů

Лукьянов Аркадий

SBS Swiss Business School

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ В «КАРАЧАГАНК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б.В.»

Формирование и развитие корпоративной культуры в организации стала одной из актуальных задач для современного менеджмента, решение которой без комплексного подхода к изучению всех аспектов ее деятельности, включая теоретические основы возникновения в ней существующей социокультурной среды. Именно по этой причине, вопросам формирования и развития корпоративной культуры в организации, сегодня уделяется особое внимание в мировом научном сообществе.

До сегодняшнего дня не было опубликовано ни одной концептуально четкой модели, которая бы успешно затрагивала многоуровневую природу культуры [1]. Возвращаясь к 1952 году, было как минимум 164 определения культуры, вытекающих из антропологии [2]. В свою очередь, Хофстеде придерживается «общеизвестного антропологического консенсусного определения» культуры следующим образом: «Культура состоит из шаблонных способов мышления, чувствования и реагирования, которые приобретаются и передаются в основном символами, представляющими отличительные достижения человеческих групп, включая их воплощения в артефактах; основное ядро культуры состоит из традиционных (то есть, исторически выведенных и отобранных) идей и особенно их присущих ценностей» [3].

Хофстеде рассматривает культуру как «коллективное программирование ума, которое отличает членов одной группы или людей от другой» и утверждает, что слово «культура» обычно объективируется как «нации или этические или региональные группы внутри или между народами» [3].

Наименьшим общим знаменателем в большинстве общих определений культуры является система общих ценностей или убеждений [4]. Что касается

культуры в целом, можно также сказать, что люди часто не осознают свою культуру, потому что она знакома, воспринимается как должное и кажется невероятно реальной [5].

В основе подхода к управлению корпоративной культурой в «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» лежат два ключевых компонента – ценности и поведение сотрудников. В настоящее время не существует организаций с «чистым» типом культуры, важно какой тип культуры преобладает в текущем и целевом состоянии.

Рисунок 1: Текущее и целевое состояние корпоративной культуры в компании (составлено автором)



Диагностика корпоративной культуры в «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» проводилась по 6 векторам анализа:

1. Какие мы?
2. Какие у нас лидеры?
3. Как мы управляем работниками?
4. Что нас связывает?
5. Что для нас успех?
6. Как мы добиваемся успеха?

Результат анализа позволил автору описать текущую и целевую корпоративные культуры.

Таблица 1. Текущая и целевая корпоративная культура (составлено автором)

Текущая корпоративная культура	Целевая корпоративная культура
Какие мы? – Жестко структурированная и формализованная организация	Какие мы? – Гибкая и клиентоориентированная организация, дружественное место работы, где люди воспринимают бизнес как свой личный, а окружающих людей как членов своей семьи.
Какие у нас лидеры? – Ставящие цели и помогающие их достигать, открытые к диалогу, дающие и принимающие обратную связь, создающие условия для работы.	Какие у нас лидеры? – Наставники, помогающие достигать целей, открытые к диалогу, дающие и принимающие обратную связь, создающие условия для работы.
Как мы управляем работниками? – Регламентами и процедурами на доверии, открытости.	Как мы управляем работниками? – Вкладываясь и развивая каждого мы создаем условия, в которых каждый будет заботиться об общем благе как о своем
Что нас связывает? – Монолитная культура, доброжелательная среда, преданность общему делу, отсутствие двойных стандартов, понимание того, что «есть наш мир».	Что нас связывает? – Монолитная культура, доброжелательная среда, преданность общему делу, отсутствие двойных стандартов, короткая дистанция между начальниками и сотрудниками.
Что для нас успех? – Удержание стабильности и минимизация рисков.	Что для нас успех? – Способность искать, находить, видеть и использовать новые возможности для развития бизнеса, эффективность и минимизация рисков одновременно.
Как мы добиваемся успеха? – За счет надежности процессов и четкому следованию правилам, командной работой.	Как мы добиваемся успеха? – За счет того, что каждый работает на совесть, как для себя лично.

На основании данных таблицы автором были составлены профили текущей и целевой корпоративной культуры в «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.».

Рисунок 2: Профили текущей и целевой корпоративной культуры в «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.». (составлено автором)



Профиль текущей корпоративной культуры



Профиль целевой корпоративной культуры

Анализируя полученные результаты, можно сделать следующие выводы:

1. Преобладающий тип текущей корпоративной культуры – семейно-иерархический, в наименьшей степени присутствует проектная культура.

2. Компания в целом представляется как сплочённая семья со строгими иерархическими правилами.

3. Доминирующая семейно-иерархическая структура показывает, что в Компании присутствуют как действия согласно четко установленным правилам и фокус на достижение плановых показателей, так и командный подход к решению поставленных задач. Также стоит отметить, что понимание работниками основной стратегической цели Компании как обеспечения надежности обеспечивается текущим типом корпоративной культуры.

4. Отсутствие значительно доминирующего типа текущей культуры может говорить о том, что разные уровни управления по-разному представляют себе пути достижения целей Компании.

5. Вместе с тем, в желаемой корпоративной культуре четко прослеживается фокус смещения в сторону семейного типа за счет уменьшения иерархического типа культуры, что свидетельствует о стремлении достигнуть успеха посредством большей гибкости в принятии решений, сокращения барьеров и уровней, снижению уровня бюрократии, увеличению уровня ответственности и доверия внутри коллектива.

6. Также можно наблюдать увеличение показателя проектного типа культуры, что говорит об осознании у работников необходимости развития инноваций, большему динамизму процессов и прогрессивности операционной деятельности.

На основе анализа полученных результатов, можно сделать следующие выводы:

1. Оценка рядовыми сотрудниками текущей корпоративной культуры в большей степени как иерархической свидетельствует, что на данном уровне работа определяется в большей степени правилами, регламентами, контролем качества.

2. В общей картине по семейному типу культуры можно наблюдать, что предпочтение данного типа культуры усиливается вместе с ростом уровня управления, что свидетельствует о том, что среди топ-менеджеров сложилась хорошая, дружная команда, взаимоотношения внутри которой строятся на взаимном доверии, уважении, что и хотелось сохранить данным сотрудникам в дальнейшем.

3. Проектный тип культуры также имеет тенденцию к желаемому усилению вместе с ростом уровня управления, что свидетельствует об осознании необходимости включения в работу инновационных подходов, предвидения потребностей, совершенствования методов работы.

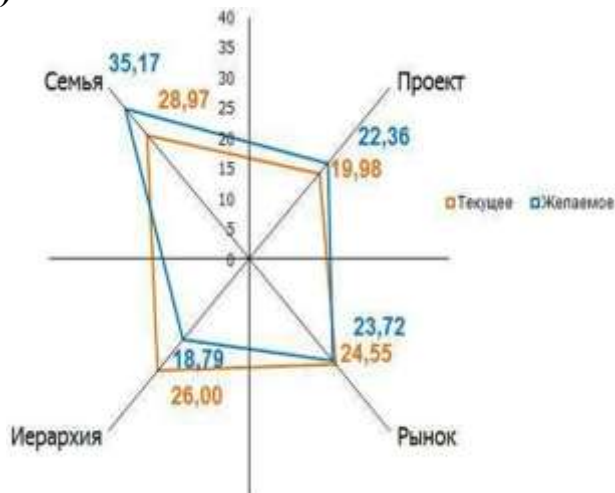
Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы:

В исполнительной дирекции (ИД) наблюдается хорошо выраженный иерархический тип текущей корпоративной культуры, в целевой - наблюдается смещение в сторону семейного типа культуры. В сравнении с филиалами, где текущая корпоративная культура представляет собой семейный тип, в желаемой корпоративной культуре также, как и в ИД сохраняется тенденция уменьшения иерархического типа и смещение в сторону усиления семейного типа.

Рисунок 3: Профили текущей и целевой корпоративной культуры в Исполнительной дирекции и в филиалах «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.». (составлено автором)



Профили текущей и целевой корпоративной культуры в ИД



Профили текущей и целевой корпоративной культуры в филиалах

Результаты анализа текущей корпоративной культуры «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» достаточно четко показывают особенности нынешнего её состояния.

Таблица 2. Сильные стороны текущей корпоративной культуры Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (составлено автором)

Критерии корпоративной культуры	Мнения респондентов
Преимственность	1) быстрая адаптация молодых специалистов; 2) сильная система профессиональной адаптации и профессиональной ориентации; 3) компания одной из первых начала поддерживать семейные династии энергетиков; 4) внутренний рост внутренних специалистов; 5) сильный институт наставничества.
Уникальность	1) уникальность, культура свойственная только нефтяникам; 2) уникальность (престижность профессии); 3) нефтяники - особый «пласт» людей
Профессионализм	1) высокий профессионализм; 2) интеллектуальность, специфика сферы, отрасли; 3) кузница кадров; 4) высокие требования к персоналу, к образовательному уровню, соответственно к профессионализму; 5) квалификация (знания).

Единая команда	1) единая семья; 2) сплоченная команда; 3) взаимопонимание внутри компании; 4) командный дух, открытость руководства, понимание.
Ответственность	1) ответственность; 2) выполнение своих планов; 3) дисциплинированность.
Развитие	1) умение ценить кадры; 2) забота о сотрудниках компании; 3) уверенность работников в завтрашнем дне.

Таблица 3. Слабые стороны в текущей корпоративной культуре «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (составлено автором)

Критерии корпоративной культуры	Мнения респондентов
Бюрократия	1) недостаточно эффективная адаптация, особенно когда происходят какие изменения извне; 2) недостаточная скорость реакции на изменения внешней среды; 3) разнонаправленность интересов акционеров; 4) высокая степень бюрократии.
Зарегулированность	1) увеличение бюрократических процедур – высокий уровень регламентации; 2) частый стресс.
Консервативность	1) консерватизм в некоторых вопросах мешает продвижению новых идей; 2) необходимо стать мобильными - проактивными и в вопросах технических инноваций.
Отсутствие перемен	1) однородность корпоративной культуры; 2) не готовность к инновационным идеям; 3) высокие технические риски не дают развитие инновациям.
Система мотивации	1) необходимы дополнительные схемы мотивации; 2) недостаточность корпоративных мероприятий; 3) неэффективная система материальной и нематериальной мотивации.
Низкая эффективность бизнеса	1) загруженность нецелевыми задачами; 2) постановка целей и задач без учета реалий; 3) необходимость переориентации на долгосрочные результаты

Основываясь на результатах анализа вышеуказанных интервью и опроса, автором предлагаются инициативы, которые необходимо принять для развития текущей корпоративной культуры Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» до уровня целевой корпоративной культуры.

Таблица 4. Инициативы, необходимые к принятию для перехода от текущей к целевой корпоративной культурой Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (составлено автором)

Инициативы	Мероприятия
Снижение уровня бюрократии	1) оптимизация и диагностика процессов (корректировка внутренней нормативной документации); 2) снижение многофункциональности сотрудников.
Культура совершенствования	1) внедрение культуры постоянных улучшений управления знаниями (сбор всех передовых знаний в мире); 2) внедрение передовых практик изучения английского языка (вся учебная литература, необходимая на англ. языке); 3) работа должна быть направлена на постоянное проведение сравнений прогрессивным мировым опытом; 4) обучение и саморазвитие в компании; 5) повышение квалификации (уровень компетенций).
Влияние внешних факторов	1) уменьшение зависимости от внешних политических колебаний; 2) позиционирование компании - не ниже медианы рынка; 3) изучение мировых трендов; 4) продвижение интересов компании для изменений в законодательстве; 5) взаимодействие с государственными органами (законодательство).
Процессы взаимодействия	1) выстраивание взаимодействий как между людьми, так и между структурными подразделениями; 2) интенсификация коммуникационного процесса между работниками; 3) участие топ-менеджмента; 4) открытость топ-менеджмента в коммуникациях;

	5) прямые взаимоотношения сотрудников с руководством.
Процессы мотивации сотрудников	1) эффективная и справедливая бонусная система; 2) исключить наказание, индивидуальные санкции; 3) стимулирование активности работников.
Механизмы трансляции	1) информирование, сессии, совещания; 2) обеспечение полного понимания деятельности каждым работником; 3) коммуникационные сессии.
Проведение корпоративных мероприятий	1) проведение корпоративных мероприятий; 2) team-building с руководством.

Таким образом, анализ результатов, проведенной диагностики показал, что в системе формирования и развития корпоративной культуры «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» имеются следующие недостатки:

- нет системной работы по целевому развитию корпоративной культуры в «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.»;
- недостаточно эффективная адаптация Компании к изменениям во внешней среде;
- недостаточная скорость реакции Компании на изменения внешней среды;
- низкая степень вовлеченности персонала в организационные процессы;
- низкая инициативность и недостаточная активность персонала при внедрении изменений и инновационных подходов;
- недостаточно четкое понимание Стратегии Компании всеми сотрудниками;
- оценка рядовыми сотрудниками текущей корпоративной культуры как иерархической в большей степени свидетельствует, что на данном уровне работа определяется в большей степени правилами, регламентами, контролем качества.

Литература:

1. Ashkanasy, N. (2011). Organizational dynamics and identity: defining the new paradigm (2nd ed.). Thousand Oaks: Sage Publications Inc.
2. Ernst, H. (2003). Unternehmenskultur und Innovationserfolg: eine empirische Analyse. Forschung.
3. Hofstede, G., & Peterson, M. (2000). Culture: national values and organizational practices. Thousand Oaks: Sage Publications Inc.
4. Gordon, G., & DiTomaso, N. (1992). Predicting corporate performance from organizational culture. Journal of Management Studies 29(6), 783-798.
5. Krefiting, L., & Frost, P. (1985). Untangling webs, surfing waves, and wildcatting: a multiple-metaphor perspective on managing organizational culture. London: Sage Publications Ltd.

Marketing a management

Магістрант Сулейменко Л.С., д.е.н., професор Тараненко І.В.
Університет імені Альфреда Нобеля

SWOT АНАЛІЗ КОМПАНІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ

Компанія Take Organic GmbH зареєстрована в Німеччині, основна діяльність – це торгівля органічними продуктами харчування. Компанія позиціонує свої товари на ринку як продукти харчування вищої категорії якості і в основному дотримується найвищого рівня ринкових цін.

Ринок органічних продуктів – один з найдинамічніших у світі. За останні 15 років він виріс у 5 разів і становить близько 90 млрд. доларів США на 2016 р. У звіті, підготовленому Zion Market Research, органічний ринок у 2017 році оцінювався в 124,76 млрд. доларів США. Відповідно до нового звіту, до 2024 року світовий ринок органічних продуктів харчування і напоїв досягне 323,09 млрд. доларів США [1]. Як стверджують експерти, ринок органічної продукції сильно фрагментований і конкуренція на ньому постійно зростає. Половина світового органічного ринку припадає на Північноамериканський регіон, 44% на країни Євросоюзу.

Для утримання і посилення конкурентних позицій компанія має визначити свої сильні та слабкі сторони, а також можливості і загрози, що виходять із зовнішнього середовища за допомогою SWOT аналізу.

Сильні сторони підприємства – ті аспекти, де воно досягло успіхів або якась особливість, що надає додаткові можливості. Сила може полягати в наявному досвіді, доступі до унікальних ресурсів, наявності передової технології і сучасного устаткування, високій кваліфікації персоналу, високій якості продукції, що випускається, популярності торгової марки і т.ін.

Проведення SWOT аналізу та виявлення альтернативних стратегічних завдань необхідні для вибору маркетингової стратегії розвитку підприємства і кращої конкурентної стратегії. Стратегія має взаємно узгоджувати та приводити у відповідність внутрішні сильні і слабкі сторони підприємства та зовнішні

можливості і загрози [2; 3]. Проведемо SWOT аналіз підприємства Take Organic GmbH (табл. 1).

Таблиця 1. SWOT аналіз Take Organic GmbH

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Своя сировинна база (афільованна) 2. Відсутність необхідності в залучених коштах 3. Гнучка багато в чому миттєва система управління і система продажу під своєю маркою і балк 4. Доставка до клієнта практично по всьому світу 5. Відсутність своїх підрозділів логістики, бухгалтерії і т. п. 6. Високий професіоналізм і кваліфікація персоналу 7. Фінансова стійкість	1. Обмеженість сировинної бази 2. Відсутність чіткої стратегії і перспективного плану розвитку 3. Висока собівартість продукції
Можливості	Загрози
1. Можливість збільшення пропозицій продукції 2. Можливість збільшення сировинної бази і створення афілійованої мережі роздрібних магазинів 3. Можливість акумулювати фінансові потоки в залежності від необхідності 4. Зростання попиту на продукцію 5. Відсутність кредитної заборгованості і як наслідок можливість збільшення фінансування	1. Уповільнення світової торгівлі внаслідок світової фінансової кризи 2. Збільшення податкового навантаження 3. Стагнація зростання доходів населення 4. Конкуренція з боку європейських виробників 5. Зростаючі ризики політичної нестабільності

За результатами SWOT-аналізу можна зробити такі висновки.

1. Аналіз зовнішнього середовища компанії Take Organic GmbH показав високі темпи розвитку, а також загрозу посилення позицій основних конкурентів. З огляду на відсутність у компанії досвіду стратегічного управління, в рамках існуючих умов для оперативної оцінки тенденцій зміни

ринку і визначення напрямків бізнес-процесів, першочерговим завданням стає формування моделі стратегічного розвитку.

2. Високий рівень кваліфікації фахівців підприємства, наявність сучасних технологій і прагнення до розвитку визначають можливість створення нових продуктів, які поставляються на ринок, що відповідає прагненням компанії до диверсифікації ризиків.

3. З метою забезпечення успішного зростання компанії необхідно усунути слабкі сторони і забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів, забезпечити можливість розширення продуктової лінійки і виробити основу для єдиної діагностики процесів реалізації проектів усередині компанії.

4. Наявна структура управління компанією вимагає адаптації до постійно змінюваних умов у зв'язку з тенденцією зростання і формуванням єдиної стратегії розвитку, що забезпечить швидку реакцію підприємства на зміни зовнішнього середовища, та буде сприяти впровадженню нових торгових технологій.

Зростаюча свідомість споживачів щодо піклування про своє здоров'я і зростаюча популярність органічних продуктів харчування стимулюють попит на світовому ринку, тому маркетингова стратегія має забезпечити пристосування до змін, що відбуваються, заради кращого результату. На базі SWOT-аналізу показано, що стратегії диференціації, інтенсивного зростання та диверсифікації дозволять позбутися слабостей і запобігти загрозам.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Zion Market Research. / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.qualtrics.com/nor/lp/market-research/>
2. Speth Ch. (2015). The SWOT Analysis: Develop strengths to decrease the weaknesses of your business, 17 augustus 2015, 26 p.
3. Böhm A. (2009). The SWOT Analysis: Seminar Paper. Berlin, September 2008, 28 p. Accessed: <https://www.kobo.com/us/en/ebook/the-swot-analysis>

**Стельмах В.М., магістр спец. 075 "Маркетинг",
к.е.н., доц. Белова Т.Г.**

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ДІЇ ПІДПРИЄМСТВА - ЛІДЕРА РИНКУ

Стрімкий розвиток світових та вітчизняних ринків ставить промислові підприємства в умови жорстокої конкуренції. На будь-якому ринку існують лідери – підприємства, які займають найбільшу його частку завдяки стабільно великим обсягам збуту. Динамічний розвиток більшості сфер господарювання унеможливує використання одних і тих же традиційних, класичних маркетингових інструментів довгий час. Провідним маркетологам слід вчасно реагувати на розвиток науково-технічного процесу, швидкість удосконалення інформаційних технологій, зміну поведінки та смаків споживачів, використовуючи дієві інструменти формування конкурентних переваг і лідерських позицій підприємства на ринку.

Кризові умови в національній економіці та постійна боротьба за лояльність споживача, спираючись на євро інтеграційні перетворення, вимагають від існуючих підприємців пошуку альтернативних маркетингових рішень чи вибір інструментів задля просування результатів своєї діяльності на високо конкурентних ринках.

Ринкові процеси, що спостерігаються в економіці України і являють собою глобалізацію, зростання пропозиції, підвищення рівня конкурентної активності вимагають від суб'єктів господарської діяльності стратегічного рішення щодо їх позиції стосовно конкурентів й споживачів. В більшості випадків підприємства, приймаючи дане рішення, орієнтуються на підвищення рівня конкурентоспроможності, що не завжди вважається правильним.

В умовах конкурентної боротьби успіх підприємства залежить від трьох факторів – етапу життєвого циклу підприємства, його потенційних можливостей та ринкової активності. Відповідно, на цих засадах і ґрунтуються маркетингові стратегії ринкової активності підприємства. Вони розроблюються та впроваджуються таким чином, щоб якомога ефективніше сприяти створенню

сталої позиції підприємства на ринку, а також його позитивного іміджу та лояльності з боку споживачів.

В залежності від обраного джерела дослідження формування лідерських позицій на ринку, життєвий цикл підприємства (надалі – ЖЦП), може налічувати від трьох до дев'яти етапів. В такому випадку розробка стратегічної моделі поведінки підприємства на ринку відповідно ускладнюється. Тому прийнято розглядати чотири найбільш характерні та звичні етапи ЖЦП (зародження, зростання, зрілість, старіння), і відповідно до них формувати чотири стратегії ринкової активності – ранньої активності, зростання активності, стабілізації і збереження активності, скорочення активності.

Невід'ємною складовою ринкової активності підприємств і їх лідерських позицій виступає процес підбору стратегічних дій відповідно до їх конкурентної активності. Найбільш поширеними конкурентними стратегіями є: лідер ринку, претендент, послідовник та ухилення від конкуренції. Ринкова частка, яку займає підприємство, є основним фактором, що впливає на вибір необхідної стратегії. За рівнем активності дані стратегії поділяються на активні та пасивні. Активними вважаються стратегії лідера і претендента, а пасивними – стратегії послідовника й ухилення від конкуренції.

Також важливим фактором, який безпосередньо впливає на ринкову позицію підприємства, є його внутрішній потенціал, який залежить від ключових компетенцій. Ключова компетенція, в свою чергу, означає певне вміння чи особливу технологію, що являю собою цінність для споживача і успішність для підприємства. А слабкі динамічні здібності, відсутність швидкої реакції підприємства на зміни ринку та невміння керувати технічними

процесами може призвести до зворотного результату – слабкої конкурентної позиції.

Підприємство, що прагне займати лідерські позиції, має дбати про стабільно високий інноваційний потенціал у маркетингу, розробку нових продуктів, керування взаєминами із клієнтами, виробництво, логістику тощо.

Наведемо необхідний маркетинговий інструментарій для підприємств, що прагнуть займати лідерські позиції на ринку, спираючись на різні етапи їх життєвого циклу:

новостворені підприємства (ЖЦП до 1 року): стратегія ринкової активності – «Ранньої активності», маркетингові інструменти і заходи: елементи маркетингу взаємовідносин; маркетингові дослідження; сегментація; позиціонування; політика активного просування.

збиткові підприємства: стратегія ринкової активності – «Скорочення активності», маркетингові інструменти і заходи: сегментація споживачів за очікуваними вигодами; елімінування; відмова від маркетингового інструментарію.

підприємства з життєвим циклом 1-5 років: стратегія ринкової активності – «Зростання активності», маркетингові інструменти і заходи: елементи маркетингу взаємовідносин; дослідження ринку; вихід на нові сегменти; товарна інноваційна політика; активізація збутової політики; лояльна цінова політика; покращення обслуговування.

підприємства з ЖЦ понад 5 років: стратегія ринкової активності – «Збереження і стабілізація активності», маркетингові інструменти і заходи: маркетингові дослідження; вибір нових сегментів ринку; товарна інноваційна політика; лояльна цінова політика; підвищення якості товару; покращення обслуговування; політика активного просування; активна збутова і комунікаційна політика.

Така послідовність застосування маркетингових стратегій підприємств та інструментів задля утримання позицій на ринку, є актуальною не тільки в умовах розвиненої ринкової економіки, а й у період її невизначеної позиції, так як утримання сталої позиції підприємства на ринку мінімізує утворення ризикових ситуацій.

Смагулова Ж.Б., магистр экономики, Абдулла У., студент 4 курса
Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата,
Казахстан

БАНКОВСКИЙ МЕРЧЕНДАЙЗИНГ – ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Мерчандайзинг в банке — это комплекс мероприятий, производимых в клиентской зоне отделения банка и направленных на продвижение определенного банковского продукта (услуги). Основными причинами необходимости мерчандайзинга в банках являются:

1. Хороший мерчандайзинг помогает продать разнообразные банковские продукты (услуги), так как он вызывает желание сделать выбор.

2. Хороший мерчандайзинг привлекает внимание к банковским продуктам (услугам), так как правильная выкладка информации о банковских продуктах (услугах) и рекламные материалы напоминают клиентам банка об их необходимости и разнообразии.

3. Мерчандайзинг повышает качество обслуживания, а также делает банковский продукт (услугу) легко доступным для клиентов банка. Это помогает отделению банка работать эффективнее.

4. Мерчандайзинг выделяет новые банковские продукты (услуги) и специальные предложения, способствуя увеличению продаж.

Основная задача банковского мерчандайзинга — превратить одного из многих посетителей банка в одного из немногих покупателей банковского продукта (услуги). Грамотный мерчандайзинг создает особую атмосферу в клиентской зоне отделения банка. При этом учитывается большое количество факторов: дизайн интерьера и экстерьера, правильное расположение информации о банковских продуктах, реклама на месте продаж, выгодное освещение, музыка, запахи и т.п. [1]

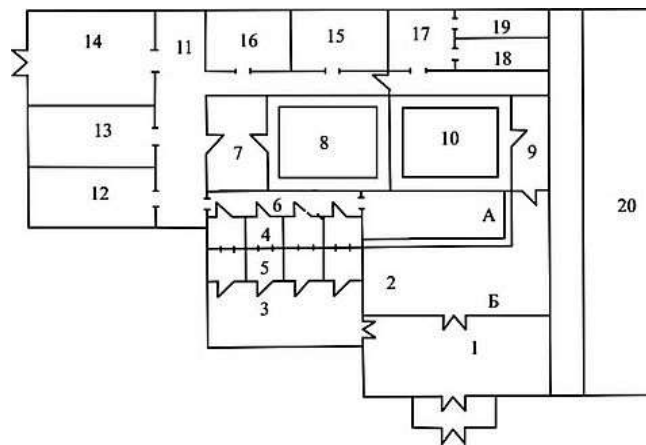


Рис. 1 Схема функционального зонирования помещений банка универсального типа:

1 — информационно-справочный зал; 2 — операционный зал; 3 — кассовый зал; 4 — операционные кассы; 5 — кабины пересчета денег клиентами; 6 — закассовое пространство; 7 — предкладовая № 1; 8 — кладовая ценностей; 9 — предкладовая № 2; 10 — кладовая индивидуальных сейфов; 11 — помещение перегрузки денег; 12 — помещение пересчета денег; 13 — помещение приема-сдачи денег; 14 — бокс погрузки-выгрузки инкассаторских машин; 15 — комната кассира; 16 — комната инкассатора; 17 — комната охраны; 18 — комната хранения оружия; 19 — комната зарядки и чистки оружия; 20 — офисы; А — зона учетно-операционных работников; Б — зона клиентов

Аромамаркетинг для банков. В банковской сфере очень важно создать атмосферу доверия и надежности. Именно эти факторы влияют на готовность клиента строить долгосрочные финансовые отношения с организацией. Лояльность клиента не возникает мгновенно, над повышением уровня его доверия приходится много работать на всех этапах обслуживания.

Грамотно подобранный аромат способен уже на входе в банк погрузить человека в благоприятную и располагающую атмосферу. Запахи цитрусов, лаванды и ванили незаметно избавляют клиентов от излишней нервозности, повышают настроение и помогают расслабиться, особенно если нужно провести время в ожидании очереди. «Согласно исследованиям, комфортная и спокойная атмосфера снижает нервозность клиентов и увеличивает уровень их удовлетворенности услугами банка на 30-55%».

Для создания атмосферы уверенности, респектабельности и высокого статуса используются изысканные ароматы благородных пород дерева, мягкой кожи и табачного листа, а также спокойные и прохладные морские композиции.

Такие запахи повышают уровень доверия клиентов, подчеркивая основательность и надежность организации. Постоянная работа с финансовыми документами и цифрами утомляет сотрудников и может приводить к ошибкам разной степени тяжести. Энергичные ноты апельсина, бергамота, зеленого яблока, а также мятно-цитрусовые композиции повышают настроение сотрудников и дарят им заряд бодрости, что в итоге благоприятно сказывается на качестве обслуживания клиентов. Например, в офисах японского концерна Shiseido используется специально разработанная ароматическая композиция на основе цитрусов, которая снижает количество ошибок сотрудников на 54%».[3]

Первые исследования, посвященные влиянию музыки на покупателей, были проведены в конце 1950-х годов в США. Психологи хотели определить, какая музыка больше способствует покупкам. Выяснилось, что на музыку обращают внимание 70% посетителей магазинов. Причем половина из них отмечала, что удачно подобранный репертуар делает посещение магазина приятным и побуждает совершать покупки.

В первую очередь имеет значение громкость и темп. Когда звучит громкая музыка — покупатели проводят в магазине меньше времени, однако денег тратят больше. Однако некоторых покупателей громкая музыка настолько раздражает, что они немедленно покидают магазин. Поэтому лучше, когда музыка звучит негромко, иначе она действует угнетающе. Важно, чтобы она не заглушала все звуки, не гремела, привлекая к себе внимание, а тихо и незаметно обволакивала покупателя, заставляла его почувствовать себя комфортно и приятно.

Также было установлено, что быстрая музыка вынуждает покупателей быстрее двигаться вдоль рядов, а медленная, соответственно, способствует увеличению времени и расходов [4].

Фоновая музыка в банке вызывает позитивные эмоции и делает посещение заведения незабываемым. Правильно подобранное музыкальное оформление может создать приятную атмосферу, хорошее настроение, положительные эмоции, что, в свою очередь, влияет на изменение психологического состояния, восприятие продолжительности времени, скорость принятия решения. В итоге довольные клиенты тратят больше денег, приходят снова, рассказывают другим. Также это увеличивает количество клиентов и продаж [5].

Музыка, звучащая в отделении банка, улучшает не только настроение клиентов, но и психоэмоциональное состояние в целом. К такому выводу пришли в компании Wanta Group в результате проведенного исследования. В ходе проведенного исследования большая часть клиентов банка (две трети) обратила внимание на музыку в течение 20-30 минут. По мнению посетителей, пребывание в банке связано со стрессом, а также необходимостью успокоиться, сконцентрироваться. И музыка может помочь в этом - спокойная, расслабляющая, классическая или лаунж (джаз, электронная) [6].

Литература:

1. Артемьева О.А. Финансовый маркетинг. – Москва, 2015
2. Гельфонд А.Л. «Архитектурное проектирование общественных зданий». – 2017 https://studref.com/303356/stroitelstvo/obemno_planirovochnoe_reshenie (Дата обращения: 7.02.2020)
3. Аромаркетинг для банков. Официальный сайт компании ООО Арома Профи <https://aroma-profi.ru/sfera/aromamarketing-dlya-bankov/> (Дата обращения: 7.02.2020)
4. И.Молчанов Звуки и музыка в мерчендайзинге <https://psyfactor.org/merchan3.htm> (Дата обращения: 7.02.2020)
5. Официальный сайт компании Expertmusic. <https://expertmusic.net/biznes/sfera-uslug/muzyka-dlja-bankov/#slide1>
6. Статья «А в банке музыка звучала!» Официальный сайт компании Wanta Group <https://wantagroup.ru/blog/%23InnoTech/a-v-banke-muzyka-zvuchala/>
7. Батюк Д.О., Яковлева И.Ю. Мерчендайзинг как специальная маркетинговая технология // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/merchendayzing-kak-spetsialnaya-marketingovaya-tehnologiya-1> (дата обращения: 09.02.2020).

к.е.н., доц. Безпалько О.В., Гринюк Ю.М.
Національний університет харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ ЗАХИСТУ ТОРГОВОЇ МАРКИ ЯК ОБ'ЄКТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Торгова марка, або знак для товарів і послуг (за українським законодавством), має велике значення у боротьбі за увагу споживачів до продукції підприємства сприяючи в першу чергу її впізнаваності потенційними клієнтами. У багатьох країнах торговельна марка захищається правовими документами, що дають змогу власнику бути унікальним на ринку збуту. Охорона і права на торгову марку в Україні виникають у власника з моменту державної реєстрації в Українському інституті інтелектуальної власності. Реєстрація торгової марки не є обов'язковою, однак вона дає власнику виключні права на використання і, отже, можливість забороняти її використання третіми особами. Зазвичай, фактичним використанням торговельної марки рахується нанесення її на товар, для якого її було зареєстровано, тару, упакування тощо, а також введення позначених товарів (послуг) до господарського обороту. Процес реєстрації торгової марки в Україні досить простий і складається з таких умовних етапів [1]:

перевірка на тотожність і схожість із іншими торговими марками;

підготовка документів, подача заявки і сплата мита;

формальна експертиза (перевірка за формальними ознаками: чи правильно складена і заповнена заявка і всі додані до неї документи);

кваліфікаційна експертиза (перевірка на наявність підстав для відмови в наданні правової охорони (торгова марка не є схожою або тотожною з уже зареєстрованою, не містить антидержавних, дискримінаційних виразів тощо);

публікація та видача реєстраційного свідоцтва на торгову марку.

Термін реєстрації торгової марки в Україні досить тривалий: від 1,5 до 2 років. Свідоцтво, яке підтверджує право власності на торгову марку діє десять років з дати подачі заявки і його наявність дає власнику в першу чергу такі права:

право користування торговою маркою на свій розсуд: (пропонувати товар або послугу до продажу під даною торговою маркою, використовувати в рекламі, в будь-яких комунікаціях зі споживачами тощо);

право забороняти комусь використання торгової марки: (можна офіційно оформити скаргу про порушення прав власності за незаконне використання торгової марки і домогтися видалення контенту);

право дозволяти кому-небудь використання торгової марки. тобто мати офіційний фінансовий зиск від передачі її третім особам.

Але необхідно розуміти, що існування будь-якої, навіть вдосконаленої системи правового захисту об'єктів інтелектуальної власності, втрачає свій сенс, якщо їх власникам не буде забезпечена реальна можливість здійснювати захист своїх прав.

Особливістю зареєстрованої торгової марки в Україні є, в першу чергу, те, що вона має територіальний характер захисту в певному класі (групі товарів або послуг). Саме тому при виході на закордонні ринки необхідно здійснити реєстрацію своєї торгової марки в тій країні світу, де планується реалізація продукції під цією торговою маркою. Якщо таких країн декілька, реєструвати торгову марку в кожній із них фінансово не вигідно і може зайняти багато часу. У такому випадку доречно оформити міжнародну заявку за Мадридською системою. Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків була підписана 14 квітня 1891 року. Близько 100 років її дія поширюється тільки на європейські країни. Після підписання додаткового протоколу до угоди (1989 р.) число учасників угоди почало збільшуватись. Зокрема, до Мадридського протоколу приєдналися США, Великобританія і Японія, які довго не погоджувались та відмовлялися стати членами Мадридської угоди. На сьогодні до Мадридської угоди приєдналися вже понад 120 країн, які можна заявити для реєстрації. Вартість реєстраційного збору залежить від кількості обраних країн. Оформлення міжнародної заявки здійснюється через національне відомство заявника (Український інститут інтелектуальної власності) або безпосередньо через міжнародне відомство (Всесвітня організація інтелектуальної власності). Але необхідно враховувати, що міжнародна реєстрація торгової марки можлива лише у випадку її реєстрації в країні походження.

Доречно зазначити, що вартість реєстрації торгової марки в Україні одна з найнижчих у світі, до того ж, якщо подавати електронну заявку, економія витрат становитиме 20%.

Однією з основних особливостей, що відрізняють реєстрацію торгових марок США від інших національних законодавств, є застосування принципу «першості у використанні». Згідно з ним, перевага віддається тому власнику торгової марки, який першим почав використання, а не першому, хто її зареєстрував. Також за законодавством США, якщо власник не хоче втратити право власності на торгову марку, слід використовувати торгівельний знак. А це означає, що право власності не обмежується реєстрацією, а залежить від фактичного використання торгової марки. На відміну від США, в Китаї попереднє використання торгової марки в не дає ніякого пріоритету. Захист торгової марки в цій країні можливий лише за умови її реєстрації до моменту виходу на ринок Китаю. В Європі подати заявку на реєстрацію торгової марки може особа будь-якої країни через Європейське патентне відомство, але особливістю є те, що торгова марка обов'язково повинна бути унікальною і представлена в графічній формі [2]. Але про яку б країну світу не йшла мова очевидно одне - зареєструвати торгову марку завжди дешевше, ніж захищатися в судах від звинувачення в порушенні прав.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Захист торгової марки: яку країну вибрати для реєстрації. URL: <https://mind.ua/openmind/20201437-zahist-torgovoyi-marki-yaku-krayinu-vibrati-dlya-reestraciyi> (дата звернення 31.01.2020)
2. Реєстрація торгової марки в Україні і в світі: як, коли і скільки коштує. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/torgova-marka-yak-zareyestruvati-tm-v-usomu-sviti-50035458.html> (дата звернення 31.01.2020)

Мешалкина Ю.В., Джапарова К.К., к.э.н.

*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова,
г. Кокшетау, Казахстан*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Анализ источников показал, что проблематика самого процесса управления персоналом не исследована в достаточной степени хорошо. Проблемы в области управления персоналом и повседневная работа с кадрами, по оценке специалистов, в ближайшей перспективе будут постоянно находиться в центре внимания руководства предприятий. Все более возрастает значение учета мотивации, методов стимулирования труда, включающих содержание и условия труда. Человек, мотивированный на высокопродуктивную деятельность, поставленный в условия, стимулирующие его интеллектуальный или физический труд, способен увеличить свой потенциал во много раз. И в этом отношении все больше растет роль стратегии управления персоналом в увеличении производительности предприятия.

Управление персоналом может одновременно выступать как отдельная система любого предприятия, так и как структура и общий процесс. Управление персоналом, по мнению Салимбаева Б.К., представляет собой единство отношений в коллективе, механизм налаженного производства, методов и принципов воздействия на общее его формирование. [1]

Повышение эффективности управления персоналом является обеспечивающим компонентом в развитии стратегических направлений организации, где любые перемены деятельности своевременно подкрепляются структурой, численностью персонала, его квалификацией и опытом работников, задействованных в процессе производства. Так, по словам казахстанского ученого К.С. Салиева: «Эффективность функционирования организации, ее подразделений всегда будет невозможна, без постоянной координации руководства, где система управления, является процессом управления человеческими ресурсами». [2]

Таким образом, повышение эффективности управления персоналом на предприятии, это не что иное, как правильный, оптимальный подход к принятию управленческих решений относительно его деятельности, который ориентирован на достижение стратегических целей и задач персонала. При этом все должно осуществляться гибко, быстро и беспрепятственно для всех уровней управления персоналом, создавая для этого все возможные положительные условия функционирования принципов и подходов, регулируя область функционирования производством.[3]

В теории и практике управления существуют следующие наиболее распространенные методы повышения эффективности управления персоналом, применяемые ведущими зарубежными предприятиями (см. рисунок 1).

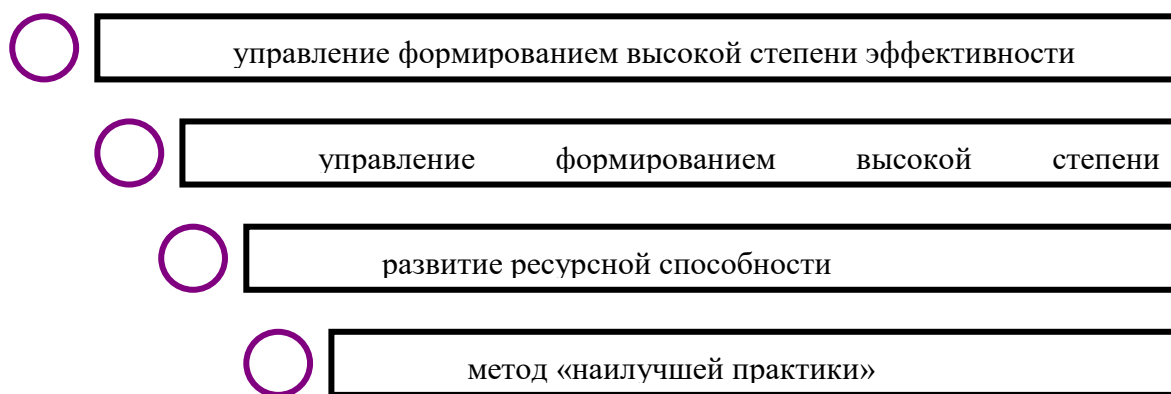


Рисунок 1. Методы повышения эффективности управления персоналом

Метод управления формированием высокой степени эффективности рассматривает повышение квалификации работников, а метод развития ресурсной способности постоянно сосредоточен на привлечении, развитии и удержании человеческого или интеллектуального капитала. Поэтому, особое внимание уделяется вопросу получения добавочной стоимости за счет отношения к персоналу как к стратегическому ресурсу в том смысле, что именно люди производят действия, которые приводят к созданию преимущества на конкретных рынках.

Метод управления формированием высокой степени приверженности включает отношение к работникам как к уважаемым деловым партнерам,

которые наделены правом высказываться по касающимся их вопросам, чье мнение учитывают. Метод затрагивает процессы коммуникации и вовлеченности. Создавая климат, в котором возможен непрерывный диалог между менеджерами и членами их команды с целью определения ожиданий и обмена информацией по вопросам организационной миссии, ценностей и целей. Все это устанавливает взаимное понимание конкретной цели, которую нужно достичь, той модели управления и развития людей, которая необходима для достижения цели.

Метод «наилучшей практики» основывается на утверждении, что существует «система наилучшей практики» управления персоналом и что ее реализация приведет к повышению эффективности. Иными словами, предполагает формализацию уникального успешного практического опыта. Цель метода - обеспечение возможности обнаружения и использования того, что уже существует.

Повышение эффективности управления персоналом позволяет решать следующие задачи:

Обеспечение организации необходимым трудовым потенциалом в соответствии с ее стратегией;

Формирование внутренней среды организации таким образом, что внутриорганизационная культура, ценностные ориентации, приоритеты в потребностях создают условия и стимулируют воспроизводство и реализацию трудового потенциала и самого стратегического управления;

Исходя из установок стратегического управления, можно решать проблемы, связанные с функциональными организационными структурами управления, в том числе управления персоналом;

Возможность расширения противоречий в вопросах централизации-децентрализации управления персоналом. Одна из основ стратегического управления – разграничение полномочий и задач как с точки зрения их стратегичности, так и иерархического уровня их исполнения.

Управление процессом эффективного использования персонала позволяет улучшить результаты бизнеса, избежав при этом таких негативных эффектов и факторов, как снижение продуктивности, активное пассивное сопротивление изменениям, выключение работников из трудового процесса,

трения в коллективе, профессиональное истощение, увольнения работников по собственному желанию, конфликты в среде персонала, медленное усвоение изменений, уклонение от работы.

В динамично изменяющихся условиях, организации различных форм собственности именно «человеческий капитал» рассматривают, как конкурентное преимущество, в связи с чем, всё больше внимания уделяется внутрикорпоративному обучению и развитию собственного персонала. При этом совершенно очевидно, что роль обучения персонала в развитии организации, обеспечении ее конкурентоспособности и достижении успеха будет продолжать возрастать и в дальнейшем. Необходимо не только повысить профессиональный уровень обучающихся, но и донести до работников необходимость изменений, обучение помогает успешно реализовать стратегию развития и объединяет организацию в единое целое. Неорганизованный, импровизированный, не распространяющийся на всю организацию подход к изменениям создает реальный риск неуспешности нововведений. Управление изменениями включает два вида компонентов: «технические» и «человеческие». К техническим компонентам относятся: границы и цели изменений; агенты изменений; спонсоры (финансисты), другие заинтересованные лица проекта; команда проекта. Компоненты работы с людьми - это создание понимания необходимости изменений и управления изменениями, желания меняться и поддерживать управление изменениями, а также знаний и способностей, необходимых, чтобы исполнять те или иные роли в управлении изменениями.

При рассмотрении процесса организационных изменений становится очевидным то, что существенным препятствием на их пути часто становятся не отсутствие необходимых ресурсов или происки конкурентов, а сопротивление персонала. Сопротивление может быть вызвано целым рядом причин (см. рисунок 2.) [4]

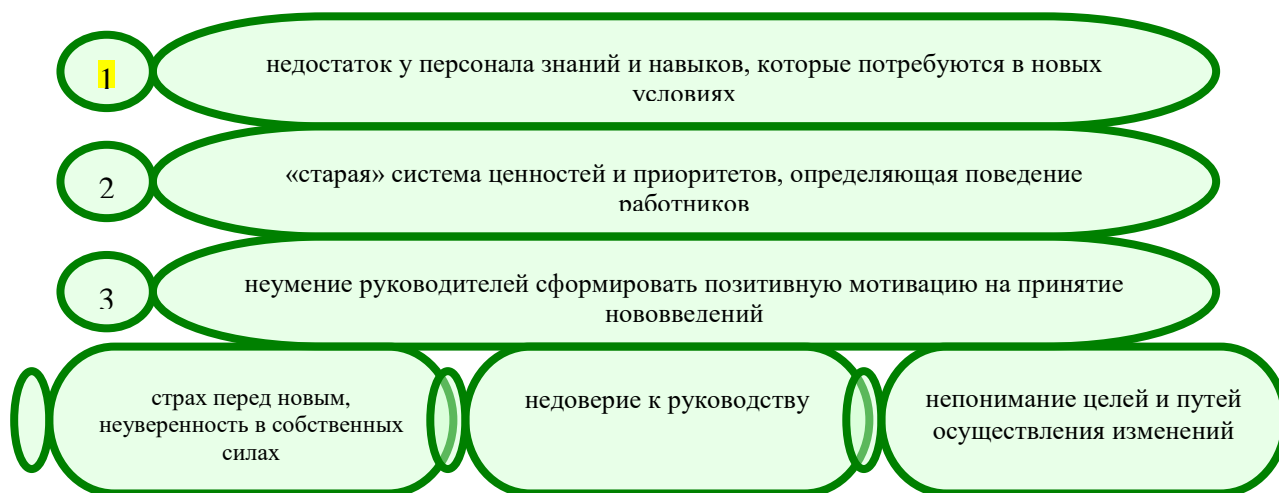


Рисунок 2. Основные причины сопротивления

Таким образом, сегодня многие современные организации сталкиваются с тем, что для развития конкурентоспособности на рынке недостаточно привлекать инвестиции, приглашать лучших сотрудников, выбирать выигрышную позицию на рынке и разрабатывать эффективную маркетинговую политику. Результаты работы во многом зависят от отношения к собственному персоналу и выстроенной системы взаимодействия с ним.

Литература:

1. Салимбаев Б.К. Управление персоналом: системный подход и его реализация: Монография / под науч. ред. Б. К. Салимбаев – Алматы, 2012.- 484с.
2. Салиева К.С. Семь слагаемых успеха, или что такое эффективная кадровая стратегия / Салиева К.С.// Служба кадров и персонала. 2010. №2. С. 19-23.
3. Саткалиева Т.С. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер.с англ. - Алматы: Экономика, 2015. - 1040 с.
4. Шубенкова Е./ Управление персоналом: требования систем менеджмента качества /<http://www.top-personal.ru/>
5. Стратегическое управление персоналом: учебное пособие/ Е.С.Яхонтова. – М. Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. С.12.

к.н.держ.управ. О.Р. Сергеева
студент Лук'яненко В.В.

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро, Україна

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СМАЖЕНОГО НАСІННЯ, ЯК ЗАПОРУКА ЗБІЛЬШЕННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ

В умовах сучасного насичення та перенасичення ринка смаженого насіння соняшнику, між виробниками, виникає серйозна конкуренція за споживацький попит. В той же час значний різновид даної продукції, для споживачів, з одного боку надає можливість широкого та вільного вибору насіння на будь який смак, а з іншого боку, тим самим ускладнює сам процес надання переваги будь якому з представлених варіантів.

Враховуючи, що товарна пропозиція характеризується практично однаковою ціною та здебільшого ідентичною сировиною, покупець стає основною фігурою в торговому бізнесі. Саме він обирає насіння від конкретного виробника, а тому виникає необхідність високоякісного виробництва та реалізації насіння, для зберігання і закріплення лояльності існуючих споживачів та залучення нових покупців.

Залучити покупця, закріпити позиції на ринку, можна тільки високою якістю продукції. На якість та споживчі властивості насіння впливають такі фактори, як сировина та її якість й технологія виробництва.

Етапи виробництва смаженого насіння - це процес, що потребує певної послідовності та дотримання виробничих вимог для надання товару необхідних кондицій та дотримання високої якості, до яких відносять:

Калібрування – це процес, що представляє собою відокремлення крупних зерен від дрібних, а також очищення від сміття.

Промивання, тобто процес при якому насіння промивається за допомогою водного розчину, таким чином зменшуючи відсоткову кількість сміття.

Смаження – представляє собою досить важливий процес, який значною мірою впливає на якість готового насіння. Сучасний ринок представлений безліччю різновидів пічок та апаратів для просушування насіння, тож в першу

чергу, кінцева якість насіння буде залежати від правильно вибраного обладнання.

Охолодження насіння – це кінцевий етап підготовки насіння, який дозволяє отримати смажене насіння необхідної кондиції, та мінімізувати відсоток пересмаженого насіння, звісно при правильному виборі необхідного обладнання.

Насіння на перший погляд представляє собою достатньо простий продукт харчування, проте сам процес формування якості, як і у інших продуктів, є складною та досить структурованою методикою. Споживач при виборі насіння, в першу чергу спирається на органолептичні показники якості продукту, які і формуються на протязі усього періоду підготовки насіння до кінцевого товарного стану. Для споживача важливо, щоб насіння мало характерний запах, смак без горілого чи прісного присмаку та достатньо крупний розмір зерняток, без великої наявності сміттєвих домішок.

Тенденція аналізу споживчих переваг, досить чітко вказує на залежність якості продукту та попиту на нього. Тобто споживач, як основна фігура кінцевого ланцюга, при виборі між двома ідентичними товарами, надаватиме перевагу саме більш якісному. Звідси й походить думка, що підвищення попиту буде залежати від підвищення якості. Чим вищої якості буде продукт, чим точніше він відповідатиме вимогам та стандартам, тим більше шансів займати лідируючі позиції на ринку.

Література

1. Малигіна В.Д. Основи експертизи продовольчих товарів: Навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / В.Д. Малигіна, Л.Д. Титаренко, Л.В. Породіна, Г.О. Лихоніна, Н.Т. Лазарева, О.Ю. Холодова. – К.: Кондор, 2009. — 296 с
2. ДСанПіН 4.2-180-2012 «Медичні вимоги до якості та безпечності харчових продуктів та продовольчої сировини»
3. Березіна Л.М Оцінка конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику / Інтеграція економічних та інформаційних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку: колективна монографія. / за заг. ред. Л.М. Савчук. – Дніпропетровськ: Герда, 2015. – С. 11-19.

Účetnictví a audit

Amangeldina Azhar

2 year scientific-pedagogical master's program in "International audit and taxation", NARXOZ University, Almaty

IFRS AND ACCOUNTING IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract. The development of the accounting and audit system of small and medium enterprises is an important condition for the creation of a prosperous and dynamically developing state. The reform of the accounting system and improving the quality of financial statements in the Republic of Kazakhstan is given special attention. Of all foreign accounting models, international financial reporting standards have been selected as the basis for domestic accounting.

A comprehensive review of the entire accounting and reporting system of Kazakhstan, assumed its development and improvement in accordance with international rules, combined with the maximum use of many years of experience and the preservation of those methods, tools and methodological solutions that not only do not contradict international practice, but also enrich it.

Key words: IFRS, accounting organization, small and medium enterprises, micro-business.

One of the characteristic features of the current economic conditions of economically developed countries is the increase in the number of small and medium enterprises (SMEs).

According to the Entrepreneurial Code, the following are suitable for the definition of micro and small businesses:

small business: individual entrepreneurs and a legal entity with an average annual number of employees of not more than 100 people and an average annual income of not more than 300 thousand MCI (795.3 million tenge);

micro -business: small business, but with the number of employees not more than 15 people and income not exceeding 30 thousand MCI (79.53 million tenge).

The main advantages of SMEs include:

“Mobility” SMEs instantly respond to fluctuations in consumer demand and changes in market conditions, which makes them indispensable in the development of scientific and technological progress;

“The ability to influence almost all areas of the market”, leading to the diversification of the economic system, which, in turn, is a factor in the country's additional economic stability;

“Promoting high employment” With minimal use of enterprise funds, this economic sector provides a high rate of resource turnover, while at the same time solving the problem of unemployment.

According to the materials of the European TACIS project “Support for Export-Oriented Innovative Small and Medium-sized Enterprises”, in recent years, a steady tendency has been observed in Western and Eastern European countries to form the gross domestic product (GDP) at the expense of large enterprises. However, the needs of the domestic market in most cases are met exclusively by small and medium enterprises.

The globalization of the global economy, the emergence of new forms of international cooperation, and the intensification of innovative activity have contributed to the fact that in recent years an increasing number of SMEs, both in Russia and around the world, are seriously thinking about the development of foreign economic activity in order to obtain sustainable competitive advantages. It should be noted that a significant obstacle to the entry of Russian SMEs into the global economic arena is the imperfection and significant inconsistency of national legislation regarding the organization and maintenance of accounting and preparation of financial statements, while compliance with the principles and qualitative characteristics of financial statements 4 (transparency, reliability, appropriateness and comparability) cannot be implemented without an effective accounting regulatory system.

In order to minimize differences in national accounting systems of different countries in July 2009 International Financial Reporting Standard (IFRS) has approved a separate set of accounting standards for SMEs International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities.

According to ifrs.com, IFRS for SMEs is intended to be used by SMEs, which are entities that publish general purpose financial statements for external users and do

not have public accountability. An entity has public accountability under the IASB's definition if it files, or is in the process of filing, its financial statements with a securities commission or other regulatory organization for the purpose of issuing any class of instruments in a public market; or it holds assets in a fiduciary capacity for a broad group of outsiders. Examples of entities that hold assets in a fiduciary capacity include banks, insurance companies, brokers and dealers in securities, pension funds and mutual funds. It is not the IASB's intention to exclude entities that hold assets in a fiduciary capacity for reasons incidental to their primary business (for example, travel agents, schools and utilities) from utilizing IFRS for SMEs.

Practically speaking, IFRS for SMEs is viewed as an accounting framework for entities that are not of the size nor have the resources to use full IFRS. In the United States, the term "SME" would encompass many private companies.

Forcing changes in accounting without regard to changes in the economic mechanism and the actual functioning of market institutions can lead to a decrease in the quality of financial information in the economy, discrediting IFRS, as well as weakening financial discipline. So, according to the current legislation, the transition to IFRS affects all organizations, but a more balanced approach is required. Due to the complexity and methodological complexity, IFRS are practically not applicable for small and medium-sized enterprises. Moreover, as you know, recently there has been an active process of improving the standards themselves, which are not yet completed (significant changes are regularly introduced in IFRS, which small companies are simply not able to monitor). In this regard, it is advisable that financial statements in accordance with IFRS be prepared primarily for large businesses and public interest organizations. Public interest organizations are organizations whose activities are of public interest, which include: - financial organizations; - joint - stock companies (with the exception of non-profit); - organizations - subsoil users (except for organizations extracting common minerals); - organizations in the authorized capital of which there is a state share (with the exception of state enterprises based on the right of operational management). In accordance with the tasks set by the Head of State and the Government of the Republic of Kazakhstan, to support small and medium-sized businesses, individual entrepreneurs working under a patent or one-time coupons are completely exempted from accounting, and the division of other business entities into categories has been established with a view to applying them of various orders accounting and financial reporting.

For the preparation of financial statements by small and medium-sized enterprises, the following division is defined:

1. For small businesses, including peasant farms, agricultural producers and organizations operating on the basis of a simplified declaration, the corresponding national financial reporting standard has been developed with the maximum simplification of accounting.

2. For small businesses, with the exception of those specified in the first paragraph, medium-sized businesses and non-profit organizations that are not included in the previous category, as well as for medium-sized businesses (except for public companies) and state-owned enterprises based on the right of operational management, a simplified specialized standard for small and medium-sized businesses, developed on the basis of IFRS.

The development of a universal standard is a very difficult job, as the policy with respect to small enterprises and, accordingly, the requirements for them vary significantly in different countries. The development of the accounting and financial reporting regulation system should be aimed at building such a model that takes into account the interests of all interested parties, ensures cost reduction and enhances regulatory efficiency. The basis of this model is a reasonable combination of the activities of public authorities and the professional community. The main problem in Kazakhstan's accounting sphere is the lack of qualified personnel, the lack of a developed "institute of accounting" with established traditions, a strong professional community, an established system of accumulation and dissemination of specialized knowledge, and generally recognized certificates.

The professional community in Kazakhstan is taking certain steps to solve these problems, but it lacks comprehensiveness, of a nationwide scale. Given the current inertia of the accounting community, one can hardly expect that the development of a similar Western system will quickly occur in itself. Therefore, in order to resolve this issue, it is necessary to create legislative prerequisites, push this process, focusing on strengthening the role of professional organizations, which should become the core of the whole system and have a well-formed structure in the future.

The transformation of accounting and financial reporting in Kazakhstan should be carried out according to the following trends:

- making changes to the current system of regulation of accounting and financial reporting;
- coordination of actions of state bodies in the framework of the reform of the accounting system;
- increasing the role of the professional community in the field of accounting;
- introduction of an accreditation system by the authorized body for accounting and financial reporting of professional organizations and organizations for the professional certification of accountants.

Orientation of Kazakhstan to international standards makes us study and, therefore, borrow good international practice. The geographical proximity of continents and countries, close economic ties, the active participation of foreign companies in the investment activities of Kazakhstan make us take a fresh look at the accounting system as a whole. The practice of accounting in different countries is different, but it has common sources and a common philosophy, and this confirms the need to study the key features and new areas of accounting and auditing in order to introduce positive experience in the practice of accounting in Kazakhstan.

In a message to the people, Kazakh President Kassym-Zhomart Tokayev stated the need to exempt micro and small businesses from income tax for three years. The necessary legislative amendments should come into force in 2020 and become support for entrepreneurs.

Small businesses - individual entrepreneurs and legal entities - can now work not only according to the generally established taxation regime, but also according to special ones - a patent, a simplified declaration or using a fixed deduction.

Of these, the income tax of the enterprise itself appears only in the generally established mode (CIT) and when using a fixed deduction (income taxation - the difference between income and certain types of expenses). In other cases, we are talking about individual income tax. In other words, now part of the IP and micro and small business companies do not pay corporate income tax.

The world experience in applying IFRS and ISA from the perspective of international research will allow accountants, auditors and other categories of employees to correctly evaluate a particular operation of a modern business and accordingly make an optimal and effective decision.

In order to solve existing problems in financial organizations, the National Bank of the Republic of Kazakhstan carried out a set of sequential measures. First of all, it should be noted that the development of accounting and financial reporting is impossible without ensuring the availability of education in this area and its improvement. On the one hand, the task is to prepare accountants who have modern accounting skills in accordance with IFRS, and on the other hand, a high-quality accounting system requires users who could make decisions on the basis of financial statements prepared in accordance with IFRS. In this connection, the main work was aimed at implementing professional development programs for accountants of financial organizations by holding conferences, seminars and trainings on the topic: “International Financial Reporting Standards”, as well as encouraging and supporting specialists with regard to their professional certification both in the territory Republic of Kazakhstan and abroad by international organizations (CPA, ACCA, CMA). The National Bank, in turn, directed its efforts to developing approaches consistent with the relevant state bodies in the field of harmonization of qualification requirements for the profession of accountant in financial organizations. The next direction in development for the coming years is the further adaptation of IFRS to the conditions of the Kazakhstan financial system.

Today, the dynamic development of the domestic financial system has led to the emergence of a number of institutions with specifics based on the characteristics of the Kazakhstani economy and legislation. One example is Kazakhstan’s pension funds, built on the principles of the Chilean system, and, accordingly, requiring the development of special accounting procedures, since IFRS, representing a set of flexible conceptual frameworks for preparing financial statements, cannot be used without appropriate adaptation to the conditions of domestic economics.

Also a particularly important issue is the process of automation of information systems in terms of accounting and financial reporting. Full implementation of IFRS is impossible without comprehensive automation of business processes of companies, which will maximize the processing of primary documents, the main labor-intensive functions in an automated mode and eliminate the possibility of risks associated with the presence of the human factor.

Automation of accounting will have a significant impact on the formulation of accounting work in organizations, the principles of information processing will change, while accounting employees will directly participate in the processing of data. The

issue of accounting automation in organizations is one of the most important, since the consumers of their services are mainly the population of the Republic of Kazakhstan.

In order to implement the process of accounting automation in organizations, it is planned to improve the requirements for maintaining auxiliary accounting and the General Ledger, implemented in automated information systems of organizations. Today, the need to ensure the competitiveness of the economy of Kazakhstan within the framework of the tasks set by the Head of State to join Kazakhstan among the 50 most competitive countries in the world is becoming increasingly important. To implement the planned strategy, the necessary measures are being taken to ensure the accelerated transition of the real sector of the economy to international standards of financial reporting and auditing.

List of literature:

1. Law of the Republic of Kazakhstan "On Accounting and Financial Reporting" dated February 28, 2007 No. 234 - III 3PK
2. Sharipov A.K., Molodtsov E., Sisembaeva D. Problems of adapting the development of accounting of the Republic of Kazakhstan to international financial reporting standards [Text] // Economics, Management, Finances: Materials of the IV Intern. scientific conf . (Perm, April 2015). - Perm: Zebra, 2015. -P. 125-129.
3. Dzhakisheva U.K., Integration, World Economy ..., Vestnik KazNPU, 2014.
4. Dzboeva D.P. The development of the accounting system of small businesses: point of view. [Text] / N.A. Mislavskaya, D.P. Dzboeva // International Accounting uchet. - 2011. - № 21 (171) P. 29-34
5. Online resource: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/>
6. Online resource: <https://informburo.kz/stati/nalogovye-kanikuly-dlya-malogo-biznesa-v-chyom-sut-iniciativy-tokaeva-i-kak-ona-otrazitsya-na-byudzhete.html>

Průmyslová ekonomika

Жакеева М., Демесинов Т.Ж.

Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова

К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблемы повышения качества управления, достижения высоких результатов производственно – хозяйственной деятельности промышленных предприятий, повышения их конкурентоспособности как важнейшие народнохозяйственные проблемы приобретают особую важность в современных условиях, отражая характер фундаментальных изменений и самих условий хозяйствования.

В современных условиях именно система управления и организационные решения определяют успех действий предприятия, его выживаемость и перспективы развития.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в том, что в организационных преобразованиях нуждаются не только предприятия, находящиеся в кризисном состоянии, но и благополучные организации, в целях повышения производительности, улучшения качества управления.

Объектом нашего исследования является горнодобывающее предприятие ТОО «ЗГОК».

Историческая справка. Полное наименование ТОО «ЗГОК» - Зыряновский горно-обогатительный комплекс. ТОО «ЗГОК» - входит в состав ТОО «КАЗЦИНК» - крупного интегрированного производителя цинка с большой долей сопутствующего выпуска меди, драгоценных металлов и свинца - добычу руды, получение из нее концентратов руд цветных металлов с последующим производством основной продукции: цинка, свинца, золота и серебра в слитках. Кроме основной продукции предприятие выпускает медный концентрат, серную кислоту, кадмий, селен, индий, теллур, таллий, ртуть и другие продукты горнодобывающей металлургической отрасли [1].

Основными предприятиями ТОО «Казцинк» являются огромный промышленный комплекс, который находится по всей территории Республики Казахстан, и сосредоточен, главным образом в Восточно – Казахстанской области.

Примерно тридцать тысяч человек трудятся в горной, обогатительной, металлургической отраслях, участвуют в выработке электроэнергии и машиностроении.

ТОО «Казцинк» основался в 1997 году на основе слияния активов 3 крупнейших производителей цветной металлургии Восточно - Казахстанской области: Усть-Каменогорского свинцово-цинкового комбината (г. Усть-Каменогорск), Лениногорского полиметаллического комбината (г. Лениногорск, ныне г. Риддер) и Зыряновского свинцового комбината (г. Зыряновск, ныне г. Алтай). Правительство Республики Казахстан, являлось основным собственником инвестиций корпорации и отдало в состав новообразовавшейся компании Бухтарминскую гидроэлектростанцию для того, чтобы повысить инвестиционную привлекательность. Тогда, контрольный пакет акций ТОО «Казцинк» был продан инвестору Гленкор Интернешнл АГ, новому генеральному инвестору корпорации.

ТОО «ЗГОК» является градообразующим предприятием, основой экономического развития города.

Зыряновский горно-обогатительный комплекс осуществляет добычу и обогащение руд цветных металлов, проводит геологоразведочные работы, для развития рудной базы; объединяет работу горняков, обогатителей, железнодорожников, энергетиков, аналитиков, программистов, ремонтников, транспортников, снабженцев.

Наращивание мощностей предприятия основано на освоении и использовании одного из крупнейших месторождений Казахстана, не имеющего равных по содержанию концентрации цветных металлов руды. Именно поэтому крупнейший комплекс остается основным поставщиком полезных ископаемых.

В состав ТОО «ЗГОК» входят: Греховский рудник, Малеевский рудник, Обогательная фабрика, вспомогательное производство.

На рудниках обеспечивается большая добыча цинковых и медных концентратов ТОО «Казцинк», каждый из рудников полностью обеспечивает сырьем Усть-Каменогорский цинковый завод, что составляет 87% общего выпуска медных концентратов компании.

Приоритетной задачей «Казцинк» в области добычи полезных ископаемых является значительный рост добычи руд при одновременном снижении издержек производства.

Исходя из этого, задачей ТОО «ЗГОК» в составе ТОО «КАЗЦИНК» является поддержание добычи полиметаллических руд.

Рассмотрим далее деятельность ТОО «ЗГОК», являющегося крупным производителем свинца высокого качества, золота и серебра, редких металлов – селена, таллия, ртути, висмута и др.

Как показано в таблице 1, в 2019 году ТОО «ЗГОК» произвело 302,1 тыс. т цинка, 82,1 тыс. т свинца, 50,9 тыс. меди, 4485,6 тройских унций серебра. По сравнению с 2017 годом объем производства цинка в 2019 году увеличился на 2,4%,. Одновременно с этим производство свинца сократилось на 8,3 %, меди - на 21,8 %, серебра - на 25,5 %.

ТОО «ЗГОК» осуществляет полный цикл производства: геологическую разведку, горные работы, добычу и обогащение, металлургическую переработку концентрата, который получается в результате обогащения. В результате получается конечный продукт: цинк и свинец. Кроме того, предприятие попутно производит целую гамму редких металлов, таких как селен, теллур, таллий, ртуть, висмут.

Основные фонды занимают, как правило, основной удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия. От их количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия: выпуск продукции, ее себестоимость, прибыль, рентабельность, устойчивость финансового состояния. Проанализируем основные фонды ТОО «ЗГОК» в таблице 1.

Исходя из вышесказанного, можно сделать выводы:

- в структуре дохода компании около 25 % приходится на цинк, 41% - на медь, 10 % – на серебро и 8 % – на свинец.

- основные фонды предприятия занимают основной удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия, от их характеристик во многом зависят конечные результаты деятельности.

Для получения более полной информации о состоянии предприятия, необходимо было провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования.

Таблица 1

Производство продукции ТОО «ЗГОК»

Вид продукции	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 в% к 2017
Цинк металлический, т	300760	300798	301157	102,3
Свинец рафинированный, т	100779	101757	82159	91,7
Медь, т	50862	52983	51881	78,1
Серебро, тройская унция	5087578	5022579	4485729	74,5

При анализе финансово – хозяйственной деятельности ТОО «ЗГОК» были выявлены следующие результаты:

- стоимость основных фондов снизилась на 6219712 тысяч тенге, или на 8.29 %, что следует уже отрицательно оценить для предприятия;

- наблюдается снижение количества оборотов с 0,875 до 0,547. Это произошло вследствие снижения среднегодовой выручки и увеличения стоимости активов за год;

- снижение показателя фондоотдачи на 27,39 %, что говорит о не вполне эффективном использовании основных фондов;

- снизились показатели платежеспособности, коэффициент снизился с 0,461 до 0,436, коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует норме 0,2 и составляет 0,037 на конец расчетного периода, коэффициент быстрой ликвидности не соответствует норме и составляет 0,815, коэффициент текущей ликвидности достиг нормы;

- показатели рентабельности растут с 0,9805 до 0,9889, что соответствует норме;

- предприятию необходимо повышение производительности труда, что зависит от технического переоборудования и механизации главных процессов добычи полезных ископаемых, квалификации персонала и других факторов. Это требует высоких материальных вложений;

- нехватка квалифицированного и опытного персонала. На предприятии существуют сложные условия труда, что требует наличие у персонала большого опыта работы.

- необходимость приобретения качественного высокопроизводительного оборудования, что будет способствовать более высокому и быстрому росту добычи

руд, увеличению оборота средств, в том числе активов. Это требует высоких материальных вложений.

В связи со сложившейся ситуацией, в магистерской диссертации были рекомендованы следующие меры. Было предложено рассмотрение организационных преобразований с применением концепции «бизнес-единиц». Применение данной концепции позволило бы предприятию более гибко расходовать ресурсы и лучше адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды. Применение данной концепции возможно с изменением организационной структуры предприятия. Было предложено рассмотрение матричной структуры управления, путем применения системного подхода к организационным преобразованиям.

Для решения главной задачи предприятия ТОО «ЗГОК» - повышение производительности труда, путем покупки высокопроизводительного оборудования, были предложены организационно-технические мероприятия.

Расчет эффективности предложенных мероприятий показал, что применение предложенных мер, позволило бы предприятию повысить качество управления, снизить себестоимость и тем самым улучшить финансовые показатели, повысить производительность труда.

Данное исследование показало, что применение антикризисного управления на основе организационных преобразований направлено не только на предприятия, находящиеся в кризисной ситуации, но и на предприятия, стремящиеся к совершенствованию деятельности, повышению конкурентоспособности. Что касается крупных промышленных предприятий, таких как ТОО «ЗГОК», то они из-за глобальных масштабов своей деятельности, в постоянно меняющихся рыночных условиях обязаны применять частично или в полной мере, методы организационных преобразований.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт ТОО «КАЗЦИНК». [Электронный ресурс]: <http://www.kazzinc.kz/>
2. Клейнер Г.Б. Стратегии бизнеса. Аналитический справочник, 2019.
[Электронный ресурс]: <http://www.aup.ru/>
3. Асаул А.М. Организация предпринимательской деятельности, 2019.
[Электронный ресурс]: <http://www.aup.ru/>

HISTORIE

**Докторант Едгина Г.Т.¹, доктор исторических наук Жумашев Р.М.¹,
магистр гуманитарный наук Тулегенова А.Ж.¹,
кандидат исторических наук Ускембаев К.С.¹,
доктор исторических наук Тлеуов Т.Х.²**

¹Карагандинский государственный университет

им. академика Е.А.Букетова

²Университет «Кайнар»

БЛИЗКИЕ И ДРУЗЬЯ О МОЛОДОМ Н.А. НАЗАРБАЕВЕ

Н.А. Назарбаев родился в 1940 году в селе Чемолган. Здесь он вырос, закончил школу. Учился Нурсултан Назарбаев хорошо. Был очень любознательным и ответственным ребенком.

Сеитхан Исаев, школьный учитель истории, вспоминал: «Нурсултан прыгал в телегу и ехал несколько километров по горам, один совсем маленький. Это серьезное путешествие. Стоял в очереди за хлебом, покупал и возвращался. Это мог не каждый ребенок сделать. В семье было 4 детей, и всех надо было чем-то кормить» [1].

Есимбай Садуакас, одноклассник Н.Назарбаева, вспоминает: «В Чемолгане нас хорошо учили в этом маленьком классе, учителя работали, не жалея сил. Нурсултан был умным, много работал и не казался таким озорным, как большинство из нас. Лучше всего ему давалась математика, на уроках которой строгий пожилой учитель Кавасаев сурово обращался с нами. Нурсултан также был лучшим в чтении вслух» [2: 26].

В детстве Н.Назарбаев увлекался чтением. Мальчик с богатым воображением жадно впитывал отношения людей различных эпох, мысленно уносясь в опасный, непохожий на действительный, и потому такой прекрасный мир. Его младший брат вспоминает, как однажды мать накричала на подростка Нурсултана: «Ты слишком много читаешь. У тебя закипят мозги. Шел бы лучше на свежий воздух!» [2: 27]

Учился Нурсултан на круглые пятерки. «Он, без сомнения, был самым лучшим учеником,- вспоминает его одноклассник Есимбай Садуакас.-

Постоянно задавал вопросы учителям, очень много работал дома. Я помню, как он репетировал ответы на домашние задания, что нам задали. Однажды я неожиданно пришел к ним домой и увидел, как он репетирует ответы перед зеркалом. «Что ты делаешь, Нурсултан? -спросил я.- Хочешь стать кинозвездой, или как?» «Нет,- ответил он,- я просто хочу четко отвечать на вопросы» [2: 29].

Мнение учителей тоже было благоприятным. «Он был самым умным из десятиклассников, вспоминает заместитель директора школы Сейтхан Исаев.- Я преподавал историю древней Греции и современную историю Европы. Он проявлял редкую тягу к знаниям, задавал мне трудные вопросы и часто после уроков брал с собой книги на вечер. Как правило, эти произведения выходили за пределы школьной программы. Он всегда хотел знать больше, чем требовалось» [2: 32].

Школу Н.Назарбаев закончил с отличием. В газете «Ленинская смена» была размещена информация о всесоюзной стройке. Прочитав ее, Н.Назарбаев твердо решил отправиться в г.Темиртау на строительство металлургического комбината. В объявлении говорилось: «Металлург - благородная и почетная профессия. Это работа для настоящих мужчин, которая обеспечивает самую высокую зарплату». Прочитав объявление, Нурсултан уже через несколько дней подал заявление о приеме на работу, явившись в ближайшее бюро по найму в комитете комсомола по улице Сталина в Алматы. В комитете в тот день дежурил Сабит Жадонов. «Я хорошо помню молодого Назарбаева, когда впервые увидел его в июне 1958 года,- вспоминает Жадонов.- одет он был в простую одежду деревенского мальчишки - свободные хлопчатобумажные брюки, рубашка с открытым воротником и сандалии. Поговорил с ним, узнал, что он только что окончил школу с отличными оценками. Поэтому сказал ему, что молодой человек с его способностями должен поступить в университет в Москве, учиться там и стать дипломатом или специалистом. Но он оказался очень упрямым, даже процитировал комсомольский лозунг: « Если ты член комсомола, ты должен стать первым в борьбе с проблемами на передовой и последним, кто пользуется наградами и привилегиями легкой жизни». Я видел, что он твердо решил стать сталеваром в Темиртау, поэтому включил его в список рабочих одним из первых» [2: 38-39].

По словам одноклассницы Н.Назарбаева Куляш Амировой, уезжая Нурсултан Назарбаев пообещал вернуться только большим начальником [1].

В ноябре 1958 года Назарбаев в составе группы казахских парней был послан на учебу в город Днепродзержинск Украинской ССР. Здесь стали проявляться лидерские качества будущего металлурга. Ребята прислушивались к его мнению, обращались за помощью в учебе, в разрешении конфликтов, во всем.

Нурсултан из своих внутренних побуждений занимался с отстающими, поддерживал порядок в классе и общежитии, методом личного примера и убеждения ограждал земляков от дурных поступков и недостойного поведения. Алтынбек Асанов вспоминал: «Нурсултан Назарбаев выделялся среди остальных особыми лидерскими качествами. Только Нурсултан выбрал огненную профессию горнового доменной печи. Вся группа будущих металлургов училась примерно, за этим следил Нурсултан Назарбаев» [3].

Сатыболды Ибрагимов, друг Н.А.Назарбаева, вспоминает: «В Днепродзержинске под Новый год на танцах возникла конфликтная ситуация, несколько человек подрались с местными ребятами. Завели уголовное дело. Местная администрация, органы безопасности, правоохранительные органы, все пришли к мнению, что ребята, приехавшие из Казахстана, невоспитанные, надо их отправить обратно, им не место здесь. Тогда все решалось на Комсомольских собраниях. И вот нас посадили на первый ряд, как виновников. И человек 500 преподавателей сзади нас стоят. Но после пяти или десяти минутного выступления Нурсултана, ему удалось настолько поменять мнение этих 500 человек, что после его выступления преподаватели начали выходить на трибуну и говорить, какая эта талантливая молодежь, какие умные люди. Наоборот их надо здесь оставлять» [1].

Явные и далеко идущие задатки лидера в талантливом, собранном и целеустремленном юноше одним из первых подметил мастер производственного обучения Д.И.Погорелов, который в неформальной беседе с воспитанниками, оценивая их способности и перспективы, открыто предрек каждому: «Будешь ты, парень, инженером, начальником цеха. По тебе тюрьма плачет. Ну а тебе, Нурсултан, быть председателем Совета Министров» [4].

В комитет комсомола училища Н.Назарбаев пришел сам. Интересно ознакомиться с характеристикой комитета комсомола училища:

КОМСОМОЛЬСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

на члена ВЛКСМ Назарбаева Нурсултана Абишевича, 1940 г. рождения, члена ВЛКСМ с 1956 года, комсомольский билет. №15456802

За время пребывания в первичной комсомольской организации технического училища № 8 города Днепродзержинска, член ВЛКСМ Назарбаев Н.А. проявил себя как активный, дисциплинированный комсомолец. Принимал с первого дня учебы в училище самое активное участие в работе комсомольской организации. С 1958 года по настоящее время был дважды избран членом комитета комсомола технического училища. Награжден грамотами РК ЛКСМУ и ГК ЛКСМУ за участие во всех мероприятиях комсомола.

Являясь членом комитета, Назарбаев проявил себя как умелый организатор комсомольцев и молодежи на выполнение задач, стоящих перед училищем по подготовке высококвалифицированных рабочих, по воспитанию их в коммунистическом духе. На протяжении двух лет учебы Назарбаев был отличником учебы. Систематически работает над повышением своих политических знаний.

Пользуется авторитетом среди молодежи и старших товарищей училища.

Комсомольская принципиальность, требовательность к себе и к товарищам- его характерные черты.

Делу Коммунистической партии и советскому народу предан.

Секретарь комсомольской организации ВЛЮС технического училища № 8. Секретарь РК ЛКСМУ Белик 23 апреля 1960 года [5].

Таким образом, по мере взросления, в годы учебы в училище основы характера, заложенные в детстве, развиваются и крепнут. Юноша демонстрирует конструктивность, исполнительность, инициативность, не боится нести ответственность себя и за своих товарищей, занимается спортом, что вырабатывает самодисциплину и умение контролировать свои желания и поступки, быстро преодолевает неуверенность. Благодаря своим ораторским способностям и дару убеждения неоднократно добивался желаемого. Был благоразумен в поступках, надежен в делах и глубоко порядочен в отношениях с людьми, принципиален, требователен к себе и к товарищам, славился умением организовывать комсомольцев.

Литература:

- 1 Большая игра Президента [Видео] / Александр Замыслов.- Алматы
- 2 Айткен Джонатан. Нурсултан Назарбаев и созидание Казахстана/Пер. с англ.-М.,Худож.лит.,2010.-384с.
- 3 Индустриальная Караганда.- 2012.-5 июля
- 4 Видова О. Нурсултан Назарбаев: Портрет человека и политика.-М.: [Дрофа](#), 2003.- 432с.
- 5 ГАКО Ф.1 Оп.38Д.40Л.16

PRÁVNÍ VĚDY

Forenzní věda a forenzní vědy

Горбенко М. О., Войтюк О. В.

*Вінницький науково-дослідний експертно-криміналістичного центру
МВС України*

ДАКТИЛОСКОПІЯ МИНУЛЕ ТА СУЧАСНІСТЬ

Дактилоскопія (від грец. δάκτυλος — палець и σκπέω — дивлюсь, спостерігаю) спосіб впізнання (ідентифікації) людини по слідам пальців рук (в тому числі долоней рук), заснований на неповторності малюнка шкіри який широко застосовується в криміналістиці. Криміналістична наука, як і історія, вивчає минуле за допомогою дослідження тих змін, котрі минуле залишило для теперішнього.

В VI—VII століттях в Китаї для підписання документів використовувався відбиток пальця руки. Правда ніхто не наводить даних, що при цьому важливим був саме малюнок на пальцях рук, важливим був тільки «слід торкання». У книзі Ю. Торвальда «Сто років криміналістики», виданій у 1964 році в Цюріху, її історія обмежується сторіччями. Про те, що сліди використовувалися під час розслідування злочинів ще до нашої ери, свідчать давньоіндійські закони Ману (II ст. до н. е. - II ст. н. е.), згідно з якими розслідування злочину відбувалося за слідами крові.

У Європі було знайдено стародавнє зображення людської руки, видряпане на камені, до того ж лінії на долонях і кінчиках пальців були виконані хоча й примітивно, але дуже скрупульозно. У Південному Китаї, Сіамі, Камбоджі, Бірмі й Тибеті були знайдені прадавні «складені книги», перев'язані ликом і проштамповані глиняними відтисками. На цих штампах немає жодних зображень, за винятком звичайного малюнку ліній пальців, що належали особі, яка залишила відтиск. У Китаї після того, як у 105 році винайшли папір, увійшло в стандартну практику розмішувати відбитки пальців рук, щоб засвідчити справжність укладених угод. Однак невідомо, чи використовувались відбитки пальців для ідентифікації злочинців. Оскільки в китайському романі XII ст. говориться про викриття вбивці за відбитками пальців, то можна здогадуватися, що вказані народи й раніше могли знати про таку можливість. У 1880 році китайці вже мали цілу колекцію відбитків великих пальців найбільш небезпечних злочинців. Перша офіційна помітка про метод встановлення особи за відбитками пальців належить китайському письменнику Кіа Кунг'єну в 650 році н. е. Коли укладався торговий чи борговий договір, кожна зі сторін отримувала по таблиці. Далі на бокових сторонах таблиць на відповідних місцях залишали відбитки пальця так, щоб, приклавши дощечки одну до другої, можна було встановити їх тотожність. Кіа Кунг'єн пояснював ці дії тим, що цей метод є дієвим для встановлення справжності документа й захистом від підробок.

Є відомості про те, що метод ідентифікації особи за папілярними лініями використовувався в Китаї ще з 300 року до н. е., у Японії - з 702 року н. е., у США — з 1902 року. Цікавою є знахідка археологів на півночі Китаю: фрагменти глиняного посуду давністю близько 6000 років містили на своїй поверхні відбитки папілярних візерунків пальців рук. Відбитки пальців, залишені

будівельниками, були виявлені на стародавніх матеріалах часів неоліту. Так, як у наш час можуть бути утворені відбитки на цементі, так ранні робітники залишали свої відбитки на глині, яку використовували для виготовлення будівельних блоків. На стінах деяких печер у Франції, Мексиці знайдено малюнки кисті руки з намальованими на них папілярними візерунками. Вважається доведеним той факт, що доісторичне людство вже мало певні знання в галузі майбутньої науки дактилоскопії. Так, на окремих малюнках, гравюрах із зображенням відбитків рук представлено перериви, роздвоєння папілярних ліній, які сьогодні є опорними точками для експерта, який здійснює ідентифікаційні дослідження.

Ассірійці та вавилоняни приблизно з 2200 року до н. е. залишали на документах відбитки пальців. Про це свідчать фрагменти 22 тисяч глиняних таблиць, виявлених у руїнах старої Ніневії. На цих численних документах поряд з іменем автора знаходиться глиняний відтиск нігтьової фаланги великого пальця руки.

У Японії Муніципальний закон, датований 702 роком, містив таку норму: «Якщо людина неписьменна, вона може найняти іншу, котра заповнить документ, а після імені особи ставиться відтиск її вказівного пальця». Були віднайдені китайські манускрипти в згортках, датовані 782 роком н. е., у яких йшлося про боргові зобов'язання. У кінці цих документів знаходилася фраза: «Обидві сторони визнали договір правильним і справедливим і приклали відбитки своїх пальців як підпис».

На початку XVII ст. європейські науковці почали публікувати свої дослідження про шкіряний покрив людини. Папілярні візерунки вперше були детально описані англійським ботаніком Неемією Грю в 1684 році у виданні "Philosophical Transactions of the Royal Society of London". У 1685 році в Амстердамі відомий голландський анатоміст Говард Бідлоу видає анатомічний атлас "Anatomia humani corporis", де описуються особливості шкіри та папілярних ліній нігтьових фалангах пальців зокрема, однак не акцентується увага на їх незмінності.

У 1686 році італійський учений Марчелло Мальпігі, професор анатомії Університету Болонії, класифікував папілярні візерунки на кінчиках пальців людини на три типи візерунків - дугові, петлеві, завиткові. Майже через 140 років спробу класифікувати папілярні візерунки здійснив Ян Евантеліст Пуркін'є в

опублікованій у 1823 році дисертації, присвяченій фізіологічному дослідженню органу зору й будови шкіри. У керівництві з криміналістики Едмонда Локара, виданому в 1941 році, перший учений названий дідом дактилоскопії, а другий - її батьком.

Подальший розвиток дактилоскопія отримала завдяки індійському колоніальному чиновнику Вільяму Гершелю, який звернув увагу на сліди, що залишають брудні долоні й пальці на різних матеріалах. Протягом 19 років В. Гершель брав відбитки своїх пальців і пальців багатьох індусів. Він установив, що слідам, які складаються з різноманітних ліній, вигинів, петель, спіралей, притаманні так властивості, як індивідуальність і незмінюваність. 28 липня 1858 року В. Гершель запропонував застосовувати дактилоскопію в одній з в'язниць округу – так почалося використання відбитків пальців у криміналістиці. Навесні 1914 р. в Монако на Міжнародному поліцейському конгресі, який повинен був вирішити, яким методом ідентифікації злочинців слід віддати перевагу, перемогла дактилоскопія. Про розробку криміналістичних основ дактилоскопії, реєстрацію та встановлення особи правопорушника за слідами пальців рук написано чимало (особливо це стосується початку ХХ ст., коли у справі реєстрації злочинців дактилоскопія «змагалася» з антропометрією).

Розвиток дактилоскопічної науки не стоїть на місці, і в 1991 р. японські дослідники розробили метод визначення статі злочинця за слідами пальців рук. Як відомо, клітини жіночого організму мають дві статеві хромосоми – ХХ, а чоловічі – Х і Y. Виявилося, що окремих клітин шкіри, які містяться в слідах пальців, цілком достатньо, аби встановити, які статеві хромосоми в них є. Наявність Y-хромосоми буде свідчити про те, що на місці злочину побував чоловік. Однак в генетиці стали відомі випадки, коли у чоловіків буває набір хромосом ХХ, а у жінок – Х і Y. Але такі випадки зустрічаються вкрай рідко.

У 2015 році в журналі *Analytic Chemistry* були опубліковані результати досліджень, проведених командою вчених з Університету в Олбані під керівництвом доцента хімії Яана Халамека. Їх метод визначення статі злочинця за відбитками пальців базується на знанні про те, що кислотність поту жінок приблизно в 2 рази вище, ніж у чоловіків. Методика полягає в перенесенні відбитка пальця на поліетиленову плівку, яка згодом обробляється розчином соляної кислоти і нагрівається. Це запускає хімічну реакцію, яка виявляє міграцію водорозчинних амінокислот у кислотний розчин. Команда може

оцінити рівень амінокислот і таким чином визначити стать того, кому належать відбитки. У перших експериментах метод допоміг визначити стать з точністю 99%.

Вчені з університету штату Кентуккі (США) створили робочий прототип системи, яка дозволить істотно прискорити зняття відбитків пальців. Зняття відбитків в новій системі проводиться шляхом зйомки пальців в спеціальних умовах освітлення, а саме структурованим світлом SLI (Structured Light Illumination). Через спеціальну решітку світло направляється на пальці, а отримане зображення кожного пальця автоматично знімається цифровою фотокамерою з роздільною здатністю 1,4 мегапікселя.

Аналізуючи опуклості і западини для кожної лінії пальців, програмна частина системи вибудовує тривимірну модель поверхні пальця менш, ніж за секунду. На відміну від існуючих систем, технологія SLI не заважає жирність шкіри або вологе повітря. Існуючі системи дактилоскопії, які здійснюють відбиток лише в двох вимірах, вимагають притиснення пальця до скляної пластини, тому відбиток спотворюється через високу еластичність шкіри. Оскільки система SLI є безконтактною, відповідно забезпечується більш висока точність при ідентифікації відбитків пальців.

Сьогодні подібна система вже використовується в діяльності агентів Федерального бюро розслідування США. Їх агенти здійснюючи огляд місця події користуються спеціальними бездротовими сканерами відбитків пальців, які відразу ж відправляють зразки в центральну лабораторію. Щодоби система отримує від оперативних служб 200 тис. наборів з відбитками пальців, які потрібно миттєво перевірити та проаналізувати. Швидкість перевірки кожного зразка становить до 7 секунд. У кожному запиті зазвичай по десять відбитків пальців рук, тому число відбитків пальців, що аналізується, становить близько 2 мільйонів. Якщо поррахувати загальну кількість порівнянь за добу, то воно складає 600 млрд.

Використання новітніх технологій на території нашої держави носить досить проблемний характер, адже для цього необхідна величезна кількість витрат як для закупівлі обладнання, так і для його утримання. Однак слід пам'ятати, що фінансові витрати в цій області можуть повністю окупитися за рахунок збільшення розкриття злочинів, і, як наслідок, забезпечення захисту здоров'я, прав, свобод та інтересів населення. Виникала навіть ідея зняти

відбитки пальців у всіх громадян без винятку, але цей захід виглядає вже дуже масштабно і дорого. До того ж вона не популярна у більшій частині населення.

Дактилоскопія зайняла своє вагоме місце у криміналістиці як надійний та ефективний метод ідентифікації та реєстрації. Крім цього ця галузь криміналістики широко використовується для попередження злочинності. Дослідження цього розділу криміналістичної науки мають багато «білих плям» в різних аспектах. Мова йде про перспективи розвитку сучасних уявлень про дактилоскопію і її можливість в розслідуванні злочинів, історію становлення і розвитку дактилоскопічних установ, особливості підготовки відповідних кадрів і т. п. Всі ці і багато інших проблем буде, на нашу думку, важко вирішувати без проведення досліджень історії дактилоскопії.

Список використаної літератури

1. Криміналістика: підручник / Кол. авт.: В.Ю. Шепітько, В.О. Коновалова, В.А. Журавель та ін. / За ред. проф. В.Ю. Шепітька. – 4-е вид., перероб. і доп. – Х.: Право, 2008. – 464 с.
2. *Гейндль Р.* Дактилоскопия и другие методы уголовной техники в деле расследования преступлений. Перевод со второго немецкого издания В.В. Шпеера под ред. проф. А.И. Крюкова. Государственное техническое издательство. – М., 1927 г.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusmedserv.com/genetics/dermatol/history/gey/>
3. Дактилоскопия: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Дактилоскопия>.
4. Історія дактилоскопії. //UKRREFERAT.COM. Найбільша колекція україномовних рефератів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=46845>.
5. *Торвальд Ю.* Век криминалистики / Ю. Торвальд: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: crimlib.info/images/1/13/Yurgen_torvald_vek_kriminalistiki.pdf

Дějiny státu a práva

Д.е.н. Турянський Ю.І.,
член НКР Конституційного суду України

ПРАВО НА ТРАНСПЛАНТАЦІЮ ОРГАНІВ ЯК ВИД СОМАТИЧНИХ ПРАВ ЛЮДИНИ

Права людини є особливим надбанням людства, що постійно змінюються та удосконалюються у зв'язку із прогресом, що ми сьогодні спостерігаємо у всіх сферах життєдіяльності людини. У сучасності медична сфера досягла неабияких звершень, що надало можливість важкохворим пацієнтам повернутися до нормального функціонування, завдяки новітнім технікам у трансплантології стало можливим пересадка життєвонеобхідних органів, таких як нирка, печінка, легені та навіть серце. Світова практика проведення успішних операцій демонструє надзвичайні успіхи у сфері трансплантології, однак в Україні відзначається надзвичайно низькі показники із проведення таких операцій, що пов'язано із браком органів для пересадки.

Законодавець визначає трансплантацію як «спеціальний метод лікування, що полягає в пересадці анатомічного матеріалу людини від донора реципієнту і спрямований на відновлення здоров'я людини» [1]. Трансплантація органів та тканин можлива як від живих осіб так і від померлих, що і стає найбільш дискусійним аспектом у досліджуваному питанні.

У вітчизняному законодавстві декларується «презумпція незгоди» тобто людина, що бажає стати донором після своєї смерті повинна дати письмову згоду на посмертну трансплантацію своїх органів, за відсутності такої заяви дозвіл повинен запитуватись у родичів померлого. Дане питання включає в себе багатоаспектність людського усвідомлення та альтруїстичного ставлення до можливості стати донором після своєї смерті та морально-етичну складову, що також повинна враховуватись. Слід відзначити, що інститут церкви всіляко підтримує та ініціює донорство як вияв доброти та милосердя, адже тим самим людина рятує життя іншим, що заслуговує на пошану та особливе ставлення до донора. На підтримку такої позиції Папа Римський Іван Павло II, зазначив

«Людина, яка відходить в інший світ, повинна туди брати добрі справи, добрі помисли. Богу не потрібні органи» [2].

Важливість розвитку трансплантології сьогодні відіграє надзвичайно важливу роль як для пацієнтів так і для держави, що повинна забезпечувати та надавати найкращі умови у сфері охорони здоров'я для громадян. Руслан Салютін наголошує, що «однією з головних проблем посмертного донорства та взагалі трансплантації є нерозуміння соціальної значущості розвитку трансплантації. Операції з пересадки органів дороговартісні, проте комплексна терапія, наприклад пацієнта з термінальним цирозом печінки протягом певного часу обходиться значно дорожче трансплантації печінки. Річний гемодіаліз однозначно перевищує вартість самої трансплантації нирки. Коли менеджери в охороні здоров'я та економісти зважили всі за і проти, прийшли до висновку, що дешевше один раз зробити трансплантацію, після якої пацієнт повертається до нормального життя та роботи, а не проводить все життя прикутим до лікарняного ліжка» [3].

Аналізуючи міжнародний досвід країн де практика посмертної трансплантації органів є на високому рівні, ми вбачаємо, що декларування «презумпції згоди чи незгоди» не є ключовою у даному питанні, адже вибір стати донором залишається за людиною, що тим самим свідчить лише про свідомість та альтруїзм особи, що самостійно приймає рішення незалежно від загального декларування державою тих чи інших норм. У зв'язку із цим надзвичайно важливу роль відіграє державна політика щодо зміни суспільної думки про посмертну трансплантацію як до негативного явища для подолання страху та несприйняття, що панує сьогодні.

Прихильником залишення «презумпції незгоди» є також Я. Триньова, зазначаючи, що «якщо громадянин сам, або за допомогою засобів масової інформації дійде до висновку про необхідність правильно розпорядитись своїм тілом після смерті, то ця переконаність залишиться в його розумі на все життя. Ці моральні настанови особа передасть наступним поколінням. А головне, незалежно від змін у законодавстві, зокрема наявності чи відсутності презумпції згоди, громадянин, який має власну тверду позицію як йому поступати в тій чи іншій ситуації, завжди діятиме гуманно» [4. с.361]. Ми погоджуємося із твердженнями автора щодо загального сприйняття посмертної трансплантації як

до можливості виявити гуманність по відношенню до людей які потребують допомоги.

Висновки. Трансплантологія є сучасним методом лікування, що досягнув сьогодні надзвичайного прогресу. Низький рівень проведення таких операцій в Україні пов'язаний із браком донорських органів, що є найбільшою перешкодою у розвитку даної сфери. Вважаємо, що першочергово необхідно спрямувати державну політику щодо посмертного донорства як до позитивного, альтруїстичного явища.

Список використаних джерел

1. Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині: Закон України від 17.05.2018. Відомості Верховної ради. 2018, №28, ст.232.
2. Інформаційний ресурс Української Греко-Католицької церкви. Про трансплантацію людських органів говорили на круглому столі у Хмельницькому. URL: http://news.ugcc.ua/news/pro_transplantatsiyu_lyudskih_organiv_govorili_na_kruglomu_stoli_u_hmelnitskomu_64921.html
3. Міністерство охорони здоров'я України. «Розвинута трансплантологія в Україні є запорукою міцної та соціально здорової держави» URL: http://old.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20140917_h.html
4. Триньова Я.О. Біоетика кримінально-правового забезпечення протидії злочинності: монографія. Харків : Право, 2019. 536 с.

Správní a finanční právo

к.ю.н. Гусар О.А., Коршевнюк Є. Ю.

Національний авіаційний університет, Україна

ПОЛІТИКА В СФЕРІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Діджиталізація (від агл. digitalization) означає зміни в усіх сферах суспільного життя, пов'язанні з використанням цифрових технологій. Слово являє собою спрощену форму більш точного терміну “цифрова трансформація” та є проявом глобальної цифрової революції.

На думку Тетерятник Б.С. «діджиталізація – термін англійського походження, що буквально перекладається як «оцифрування», «цифровізація» і означає перенесення у цифрову форму». В той же час, вона зазначає, що К. Лапіної-Кратасюк вважає термін «діджиталізація» охоплює значно ширший спектр значень, ніж його синонім «цифровізація». Це пов'язується з тим, що в європейській і американській дослідницьких традиціях наслідки переходу від аналогового до цифрового типу кодування інформації стали вивчатися не просто як технологічний, а й як соціальний, культурний та антропологічний процеси» [1, с.6].

Діджиталізація в Україні на сьогодні набрала стрімкого розвитку. Це спостерігається в активній державній політиці, стимулюванні бізнесу та громадян, побудові національних цифрових інфраструктур, залученні приватних інвесторів до створення цифрових платформ — від електронних розрахунків до освітянських, медичних, логістичних, промислових та ін. Тобто діджиталізація знайшла своє місце у сфері державного управління. Так, було створено Міністерство цифрової трансформації України, яке спрямовує свою політику щодо цифровізації держави. Одним із напрямків діджиталізації, є “Держава в смартфоні” .

Активно здійснюється розробка онлайн-сервісу державних послуг «Дія». Міністерство цифрової трансформації за допомогою цього сервісу планує досягти до 2024 року три мети: доступність онлайн 100% державних послуг, автоматизація 20% послуг (тобто надання цих послуг «Young Scientist» без участі

посадових осіб) та створити одну онлайнформу, за допомогою якої особа зможе отримати пакет послуг у будь-якій життєвій ситуації [2].

Наприклад, за допомогою цього порталу з'являється можливість отримати електронний формат своїх водійських прав. У разі коли водійські права відсутні, їх наявність завжди можна підтвердити представникам поліції за допомогою смартфона.

Базове законодавство діджиталізації представлено такими нормативно – правовими актами: Законами України: «Про електронні документи та електронний документообіг» від 30.09.2015; «Про електронні довірчі послуги» від 05.10.2017; «Про електронний цифровий підпис» від 02.11.2016; «Про адміністративні послуги» від 11.06.2017; «Про захист персональних даних» від 01.01.2017; «Про доступ до публічної інформації» від 01.05.2015; «Про інформацію» від 01.01.2017; «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» від 19.04.2014; Концепцією розвитку електронного урядування в Україні, затвердженою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20.09.2017 № 649-р; Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 67-р «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та плану заходів щодо її реалізації» та ін.

Сьогодні активно здійснюється реалізація оцифрування уряду, це є один із напрямів реформи державного управління. В Розпорядженні Кабінету Міністрів від 22 серпня 2018 р. № 617-р «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції розвитку електронного урядування» визначено, що інформаційно-комунікаційні технології необхідні для покращення ефективності системи державного управління, її прозорості та зручності, зокрема операційного компонента, що забезпечує діяльність державних органів [3].

Основним завданням при цьому визначено створення реєстрів даних земельних ділянок і нерухомості, юридичних осіб, громадян, податків, соціального страхування, забезпечення функціональної сумісності систем та здійснення обміну даними на автоматичному рівні замість подання довідок та інших документів.

Вважаємо звернути увагу на позитивні зміни, які відбудуться в процесуальних правовідносинах з застосуванням цифрових технологій в цивільному, господарському, адміністративному та кримінальному процесі.

«Відповідні положення були включені до трьох нових процесуальних кодексів (ст. 100 Цивільного процесуального кодексу України, ст. 96 Господарського процесуального кодексу України, ст. 99 Кодексу адміністративного судочинства України), які набули чинності 15.12.2017. Відповідні зміни були внесені також до Кримінального процесуального кодексу України (ст. 99). Звертаємо увагу, що і до цих новацій (закріплення поняття «електронний доказ», «електронний документ» безпосередньо в кодексах), судова практика розвивалася шляхом визнання і прийняття таких доказів, як, наприклад, документів на електронних носіях, інформації, опублікованої на сайті або в соціальній мережі» [4].

Отже, політика діджиталізації держави направлена на організацію покращення електронного документообігу всередині органів влади та в міжвідомчих установах; створення нової форми діалогу між державою та суспільством; використання інформаційно-комунікаційних технологій для інтерактивного зв'язку і встановлення ефективного зворотного зв'язку органів влади з громадянами; розбудова нової політичної комунікації між громадянами та владою.

Література

1. Тетеряник Б.С. Діджитизація та діджиталізація в контексті віртуалізації господарської діяльності. URL: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2018/03/Teteriatnyk.pdf> (дата звернення: 06.01.2020).
2. Державні послуги «Дія». Міністерство цифрової трансформації. URL: <https://plan.diia.gov.ua/> (дата звернення: 12.11.2019).
3. Про затвердження Положення про Державну архівну службу України : Указ Президента України від 6 квітня 2001 року URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/407/2011>(дата звернення: 14.01.2020).
4. Кібенко О. Діджиталізація як нова ера розвитку корпоративного права. URL: <https://sud.ua/ru/news/blog/145948-didzhitalizatsiya-yak-nova-era-rozvitku-korporativnogo-prava> (дата звернення: 26.12.2019).

Trestní právo a kriminalistika

Тлеулина Мадия

студент 4 курса

специальности «Международное право»

КазНУ им. аль-Фараби

Научный руководитель:

к.ю.н., ст. преподаватель

кафедры международного права

Татаринов Д.В.

МЕЖДУНАРОДНАЯ СИСТЕМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

Ключевые слова: Противодействие, преступления, доходы, терроризм, финансирование.

Процесс глобализации мировой экономики, активизированный в 70-80-х годах XX века, не могли в той же мере не затронуть криминальные структуры. Ряд преступных деяний, таких как торговля людьми, оружием, наркоторговля, обрел трансграничный характер, а средства, полученные в результате такого рода деятельности, трансформировались в легальную экономику, что повлияло на ее криминализацию. Учитывая масштабы подобных фактов, мировое сообщество осознало, что борьба с ними должна быть совместной, и являться задачей не только правоохранительных органов отдельно взятого государства.

Международная система ПОД/ФТ была создана совместными усилиями ООН, МВФ, Всемирного банка, Европейского Союза, Совета Европы, Группы семи/восьми развитых демократических государств мира и иных международных организаций. Рассматриваемая система характеризуется рядом черт, которые подтверждаются задачами, стоящими перед мировым сообществом.

При формировании международной системы ПОД/ФТ, изначально цели были связаны с профилактикой и борьбой с транснациональными преступлениями, к которым относятся наркоторговля, торговля людьми,

оружием и т.д. В результате чего предполагалось разрушение всей финансовой системы трансграничной организованной преступности.

Однако формирование единой международной системы противодействия указанным видам правонарушений осложнялась тем фактом, что отсутствовал единый подход к определению термина «легализация (отмывание) преступных доходов» в различных международно-правовых актах и нормах национального права различных государств.

Учитывая глобальные масштабы поставленной цели, было необходимо разработать унифицированные и адекватные меры по ее достижению. В этой связи в 1988 году была принята Декларация Базельского комитета по банковскому надзору [1].

Однако особенности процесса глобализации указывают на тот факт, что применять исключительно запретительные и ограничительные меры не всегда эффективно. Более того, принимая во внимание возможные социально-экономические последствия от применения подобных мер, стоит относиться к ним с осторожностью.

Также, по мнению А.А. Булаева, для полноценного ПОД/ФТ важно создать универсальную сеть защитных механизмов без наличия пробелов и возможностей обхода посредством отдельных государств или территорий. При этом автор утверждает, что эти механизмы будут эффективны лишь при абсолютном их соблюдении всеми финансовыми посредниками, в том числе финансовыми учреждениями и другими лицами, в компетенцию которых входит обеспечение доступа к финансовой системе [1].

Из этого следует, что все меры направленные на ПОД/ФТ, на международном уровне должны иметь комплексный подход, включающий в себя финансово-правовые и уголовно-правовые методы. Это обусловлено тем, что совокупность указанных методов способна эффективно действовать лишь с учетом существующих институтов и инструментов финансово-превентивного характера.

Согласно доктринальным источникам, в международную систему ПОД/ФТ входят такие элементы, как международные организации (международные и региональные), нормы международных договоров и актов, национальные организационно-правовые системы ПОД/ФТ[1].

Немаловажное значение при раскрытии характеристики международной системы ПОД/ФТ имеет предмет регулирования и субъектный состав. Это связано с тем, что предмет в данном случае включает в себя особый комплекс финансовых мер, а также надзорных и оперативно- аналитических мероприятий, которые направлены на ПОД/ФТ.

Субъектами, по мнению В.А.Зубкова, «...выступают как государства в целом, так и компетентные государственные органы, финансовые учреждения и иные финансовые посредники. Некоторые ученые к субъектам международной системы ПОД/ФТ относят также юридические и физические лица, которые участвуют в финансовых операциях[2].

Из этого следует, что концептуальными характеристиками международной системы ПОД/ФТ выступают ее правовые и институциональные основы.

Отдельно стоит остановиться на вопросе субъектного состава международной системы ПОД/ФТ. Эта необходимость связана с тем, что не все субъекты имеют все формальные признаки международной организации[2]. Так, согласно доктрине международного права: «...Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) и значительная часть региональных структур по типу ФАТФ (РСТФ), «Группа семи/восьми», Группа подразделений финансовой разведки (Группа «Эгмонт»), Вольфсбергская группа, объединяющая 12 крупнейших банков мира, и ряд других органов, которые занимают основополагающие позиции по координации ПОД/ФТ, не являются международными организациями»[3].

Но тем не менее подобное не мешает занимать организации «Группа семи/восьми» лидирующие позиции. Возможно именно неформальный характер указанных организаций позволил выработать относительно универсальный комплекс мер, направленных на ПОД/ФТ, и добиться их признания в качестве международных стандартов.

Созданная в 1989 году по инициативе «Группы семи», организация для разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег на настоящий момент выступает разработчиком всеобъемлющих и универсальных международных стандартов в области ПОД/ФТ. Более того, ФАТФ находится в постоянном сотрудничестве с региональными структурами по типу ФАТФ, что дает

возможность внедрить такой механизм, как взаимная оценка соблюдения сделанных ими рекомендаций.

Немаловажный вклад, а возможно и основной, в формирование и развитие международной системы ПОД/ФТ внесли такие организации, как: Группа «Эгмонт», Вольфсбергская группа, Международная организация комиссий по ценным бумагам, Базельский комитет по банковскому надзору, Международная ассоциация органов страхового надзора и иные органы, которые в качестве наблюдателей участвуют в работе ФАТФ.

Раскрывая международную систему ПОД/ФТ, мы не можем не указать на значительную роль в распространении стандартов ПОД/ФТ, принадлежащую конвенциям и иным международным актам, принимаемым в рамках ООН (в частности Совета Безопасности), Совета Европы и иных международных организаций как универсального, так и регионального характера. С точки зрения технического содействия распространению международных стандартов ПОД/ФТ, посредством проведения оценки национальных систем, особое значение имеют такие специализированные учреждения ООН, как МВФ и ВБ [4].

В вопросе полноценного и эффективного ПОД/ФТ немаловажную роль играют согласованная работа и наличие соответствующих координационных механизмов всего многообразия международных организаций и органов, занимающихся проблемами ПОД/ФТ.

Подобное взаимное сотрудничество осуществляется посредством участия представителей этих организаций на совместных теоретических и практических мероприятиях (конференции, саммиты и т.д.), где и осуществляется процесс разработки международных стандартов. В большинстве случаев указанные организации и органы друг у друга имеют статус наблюдателей.

Кроме указанных выше международных организаций, в процессе ПОД/ФТ принимают участие и такие организации, как: Интерпол, Европол, Международная ассоциация органов страхового надзора, ОЭСР, ЕС, Международная организация комиссий по ценным бумагам, Совет Европы, ОБСЕ и др.

Правовую основу международной системы ПОД/ФТ составляют международные правовые акты, которые включают в себя как отдельные нормы права, так и их комплекс. При этом, учитывая транснациональный характер

исследуемого преступления, особую актуальность и значимость приобретают совместные усилия всех государств. В этих целях целесообразно выработать унифицированную правовую основу, которая должна включать в себя: договоренности о конкретных формах сотрудничества в области ПОД/ФТ; единый подход к вопросам правового регулирования ПОД/ФТ в национальных законодательствах, в том числе криминализация исследуемых деяний, формирование системы сбора информации о подозрительных операциях и т.д.

Указанные структурные элементы формируют правовую основу национальных и международной систем ПОД/ФТ, что способствует тесной их взаимосвязи. Подобная тесная связь, в условиях свободного перемещения капиталов и людей, дает возможность эффективно бороться с различными транснациональными преступлениями, т.к. государство в одиночку, независимо от уровня национального законодательства, не сможет бороться с ОД/ФТ.

Как справедливо отмечает Калиев К.А., рассуждая на тему правового регулирования ПОД/ФТ, «...в исследуемой сфере отчетливо выражена тенденция смещения в международном праве акцентов с регулирования собственно межгосударственных отношений на согласование внутренних правовых режимов, субъектами которых в основном являются частные лица» [5]. В.М.Шумилов подчеркивает, что «...данная тенденция может распространяться почти на все области международного сотрудничества, но именно в финансовой сфере она проявила себя раньше и настоятельнее» [6].

На сегодняшний день вопросы создания правовой базы, основанной на договорах по международному сотрудничеству в сфере ПОД/ФТ и гармонизации национальных законодательств на основе существующих стандартов не потеряли актуальности и продолжают привлекать пристальное внимание со стороны международного сообщества.

Существующая правовая база международной системы ПОД/ФТ основана на международных договорах, которая определяется фрагментарностью и плюрализмом ее правовых источников. В этой связи формальная независимость организаций и структур, которые занимаются нормотворчеством в сфере ПОД/ФТ, дает возможность подходить к исследуемым проблемам с учетом различных особенностей как государств, так и регионов.

Так, основными источниками в сфере ПОД/ФТ выступают рекомендации ФАТФ [7], Конвенция Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности и о финансировании терроризма» 2005г.; резолюции СБ ООН, Конвенция «О борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ» 1988г.; Конвенция ООН «Против транснациональной организованной преступности» 2000г., Международная конвенция «О борьбе с финансированием терроризма» 1999г., Конвенция Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» 1990г.; заявления Базельского комитета по банковскому надзору[9], Вольфсбергские принципы [10] и т.п.

Акты не имеющие обязательной силы, но являющиеся публичным обязательством участников соблюдать определенные правила и/или принципы, входят в категорию т.н. «мягкого права», которое имеет факультативный характер. Преобладание подобных актов выступает отличительной особенностью международного финансового права. При этом в сфере ПОД/ФТ созданы достаточно действенные механизмы реализации их положений.

Основным примером такого акта, не обладающего юридически обязательной силой, является такой документ, как «Сорок рекомендаций ФАТФ против отмывания денег»[11], находящийся и функционирующий совместно с «Девятью специальными рекомендациями по противодействию финансированию терроризма». Данное сочетание представляет всеобъемлющий и универсальный свод организационно-правовых мер, направленных на создание в каждом отдельно взятом государстве эффективного режима ПОД/ФТ.

При этом Рекомендации ФАТФ не повторяют и не заменяют существующие положения других международных актов. Более того, эти рекомендации в случае необходимости подкрепляют их и унифицируют в единый комплекс организационных принципов и правовых норм. Данная способность Рекомендаций ФАТФ играет важную роль при кодификации норм и правил в сфере ПОД/ФТ.

В результате этого Рекомендации ФАТФ были закреплены в международных конвенциях и иных актах международных организаций и структур. Как справедливо отмечают некоторые авторы, «...Рекомендациями ФАТФ предусматривается необходимость ратификации и имплементации

положений Венской, Нью-Йоркской и Палермской конвенций, в части, касающейся криминализации отмывания денег и финансирования терроризма. Все мероприятия по реализации рекомендаций, должны быть основаны на положениях данных конвенций»[12].

Продолжая тему, акцентируем внимание на том, что всем государствам, с учетом существующих реалий, необходимо ратифицировать и имплементировать нормы международного права, направленные на ПОД/ФТ. Это в частности касается Страсбургской конвенции и Межамериканской конвенции против терроризма 2002 г., а также соответствующих решений ООН, имеющих непосредственное отношение к предупреждению и борьбе с финансированием террористических актов, в том числе, Резолюцию СБ ООН 1373 (2001).

Справедливости ради, стоит отметить, что Рекомендации ФАТФ представляются уникальным международным инструментом. С одной стороны, они обладают лишь факультативным характером, а с другой стороны, обязательны к исполнению всеми государствами-членами ФАТФ и региональных структур по типу ФАТФ. Это обусловлено взятыми на себя обязательствами, принимаемыми государствами.

Кроме того, указанные рекомендации обязательны к исполнению в силу того, что они закреплены Резолюцией СБ ООН 1617 (2005) [13], которая призывает все государства-члены ООН к выполнению содержащихся в них фундаментальных международных стандартов.

Так, в качестве мер по ПОД/ФТ в Нью-Йоркской, Палермской и Меридской конвенциях предусмотрено принятие специальных требований для финансовых учреждений в отношении идентификации личности клиента, осуществления функций, касающихся отчетности и хранения документов. Особое значение играет требование сообщать о подозрительных сделках и др.

Палермская и Меридская конвенции закрепляют обязанность каждого государства-участника обеспечить способность компетентных органов, осуществляющих борьбу с отмыванием денег, сотрудничать и обмениваться информацией как на национальном, так и международном уровнях. Для достижения указанных целей был рассмотрен вопрос об учреждении ПФР (подразделение финансовой разведки), действующего в роли национального

центра, занимающегося сбором, анализом и распространением информации, которая указывает на предполагаемые случаи отмывания денег.

С практической точки зрения, особое значение имеют все резолюции СБ ООН по проблематике ПФТ, закрепляют обязанность всех стран на постоянной основе представлять сведения о мерах, которые принимаются для их реализации. Более того, согласно резолюциям СБ ООН 1267 (1999) и 1373 (2001) для контроля за их исполнением «...созданы специальные органы: Комитет по санкциям и КТК соответственно»[14].

Особенность существующей в настоящее время международной системы ПОД/ФТ выражается в том, что ее функции выходят за пределы международного сотрудничества в исследуемой области между компетентными органами различных государств. Современная система предусматривает обязательное формирование и развитие соответствующих национальных режимов (систем) в каждом государстве. Это связано с тем, что в качестве субъектов международной системы ПОД/ФТ выступают не только сами государства, но и их уполномоченные органы, обширный круг национальных и транснациональных учреждений и иных лиц, которые предоставляют возможность получить доступ к мировой финансовой системе.

Как следствие можно сделать вывод, что совместно с международными институтами, которым принадлежит роль регулятора, фундаментальными компонентами исследуемой международной системы выступают национальные режимы (системы) ПОД/ФТ, в которых и нашел отражение весь накопленный за рассматриваемый период международный опыт борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма как в Казахстане, так и в государствах-членах ЕАЭС.

Список использованных источников:

1. *Булаев А.А.* Финансово-правовые аспекты противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.14 / Булаев Андрей Анатольевич; Моск.гос. ин-т. межд.отн. МИД России. - М., 2010. – 26 с.
2. Зубков В.А., Осипов С.К. Зубков В.А. Международная система противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. - 2-е изд., перераб. и доп. - М., 2007. – 107 с.
3. Алимбаева Ж.Ч. Международная система противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма. – Астана, 2018. - 168 с.

4. Сафронова Е.В. Международное публичное право. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 562 с.
5. Калиев К.А. Международное валютное право. - Алматы, 2005. – 240 с.
6. Шумилов В.М. Международное финансовое право. - М., 2005. – 115 с.
7. FATF Forty Recommendations. Официальный сайт ФАТФ. – 2017. – // <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/the40recommendationspublishedoctober2004.html>
8. Конвенция Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности от 16.05.2005 г.
9. Заявления Базельского комитета по банковскому надзору. Basel Committee on Banking Supervision (BCBS). – 2017. – Режим доступа: <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>
10. Всеобщие директивы по противодействию отмыванию доходов в частном банковском секторе (Вольфсбергские принципы) // Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сборник документов / Сост. В.С. Овчинский. - М.- 2014 с.
11. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения.- М. 2012. -176 с.
12. Ревенков П.В. Международный опыт противодействия отмыванию денег / П.В. Ревенков, А.Н. Воронин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. –. № 8 (101). – С. 52-56.
13. Резолюция СБ ООН по борьбе с угрозами международному миру и безопасности, создаваемые террористическими актами 1617 (2005) от 29 июля 2005 года официальный сайт ООН. [http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=S/RES/1617\(2005\)](http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=S/RES/1617(2005))
14. Потемкин С.А. Формирование системы финансового мониторинга в кредитных организациях: учебное пособие / С.А. Потемкин. – М.: КНОРУС, 2010. –172 с.

CONTENTS

EKONOMICKÉ VĚDY

Podniková ekonomika

D.Ausharipova, L.Kulumbetova PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE GREEN BUSINESS IN THE FIELD OF WASTE IN KAZAKHSTAN AND POSSIBLE SOLUTIONS 3

Maksymiuk Yuliia METHODOICAL BASES OF ESTIMATION OF LEVEL OF MANAGEMENT OF MARKETING IN THE CONTRACTING CONSTRUCTION ORGANIZATIONS..... 8

Banky a bankovní systém

Ковалевич Д.А. КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ 11

Zahraniční ekonomické aktivity

Залесский Б.Л. СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА МИНСК: НОВЫЕ РЕЗИДЕНТЫ - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ 14

Ашуров Ш.А., Караматуллаева Р.С., Абдуалимов Ф.ДЖ. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕГИОНЫ - КАК УСЛОВИЕ УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН. 17

Залесский Б.Л. ЭКСПОРТ УСЛУГ: В ЧИСЛЕ ПРИОРИТЕТОВ - ТУРИЗМ 23

Finanční vztahy

Муханова А. Е. ТӘУЕКЕЛДІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ ЖӘНЕ ТАЛДАУ ӘДІСТЕРІ 26

Рошило В. И. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ ЛІЗИНГОВО – ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВОСТІ 30

Жауаров М.А, Демесинов Т.Ж. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ..... 33

Rubanov P.M. FINTECH INNOVATIONS AS A DISRUPTIVE TECHNOLOGY IN THE NATIONAL ECONOMY 37

Řízení lidských zdrojů

Лукьянов А. УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ В «КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б.В.» 40

Marketing a management

Сулейменко Л.С., Тараненко І.В. SWOT АНАЛІЗ КОМПАНІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ 49

Стельмах В.М., Белова Т.Г. СТРАТЕГІЧНІ ДІЇ ПІДПРИЄМСТВА-ЛІДЕРА РИНКУ 52

Смагулова Ж.Б., Абдулла У БАНКОВСКИЙ МЕРЧЕНДАЙЗИНГ – ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ	55
Безпалько О.В. , Гринюк Ю.М. ОСОБЛИВОСТІ ЗАХИСТУ ТОРГОВОЇ МАРКИ ЯК ОБ'ЄКТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	59
Мешалкина Ю.В., Джапарова К.К ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	62
Сергеева О.Р. , Лук'яненко В.В. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СМАЖЕНОГО НАСІННЯ, ЯК ЗАПОРУКА ЗБІЛЬШЕННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ	67
Účetnictví a audit	
Amangeldina Azhar IFRS AND ACCOUNTING IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	69
Průmyslová ekonomika	
Жакеева М., Демесинов Т.Ж. К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	76
HISTORIE	
Едгина Г.Т., Жумашев Р.М., Тулегенова А.Ж., Ускембаев К.С., Тлеуов Т.Х. БЛИЗКИЕ И ДРУЗЬЯ О МОЛОДОМ Н.А. НАЗАРБАЕВЕ.....	81
PRÁVNÍ VĚDY	
Forenzní věda a forenzní vědy	
Горбенко М.О., Войтюк О.В. ДАКТИЛОСКОПІЯ МИНУЛЕ ТА СУЧАСНІСТЬ.....	86
Dějiny státu a práva	
ТУРЯНСЬКИЙ Ю.І. ПРАВО НА ТРАНСПЛАНТАЦІЮ ОРГАНІВ ЯК ВИД СОМАТИЧНИХ ПРАВ ЛЮДИНИ.....	91
Správní a finanční právo	
Гусар О.А., Коршевніук Є.Ю. ПОЛІТИКА В СФЕРІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	94
Trestní právo a kriminalistika	
Тлеулина Мадия МЕЖДУНАРОДНАЯ СИСТЕМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА	97
CONTENTS.....	106

278792

279027

278908

279061

279275

279358

278824

278907

278959

279292

278928

278299

278978

279226

279238

279288

279331

279023

279057

278794

278842

279221

279287

278854