

ISSN 1561-6916

ПРОБЛЕМЫ НАУЧНОЙ МЫСЛИ

Volume 4

№ 11 , 2020

г. Днепр,
ООО Каллистон
2020

ООО Каллистон
г. Днепр, ул. Бердянская 61Б, тел. +38(056)789-08-16

Выпускающий редактор: Екимов С.В.

Редакционная коллегия: Семенов А.П., Литвиненко П.А., Захарченко Р.Л.,
Музыка П.Р. , Артеменко Н.Н., Рублев Ф.Ц. , Романов Л.Л., Лавренко И.В.,
Прокофьев П.О., Береза П.Н. , Волков И.И. , Шлола Т.А. , Несчастный Р.П.

Подписано к печати ,
Для студентов и практических работников.

Цена 100 гривен

ISSN 1561-6916

© Авторы , 2020

© ООО Каллистон, 2020

EKONOMICZNE NAUKI
Gospodarka przedsiębiorstwa

К.т.н. Солдатов В.Г., к.т.н. Вавилин Я.А., Панченко Л.В.
Брянский государственный технический университет, Россия

**АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ НОВОГО СТАНДАРТА ПО
ПРИНЦИПАМ РИСК МЕНЕДЖМЕНТА**

Менеджментом риска являются скоординированные действия по руководству и управлению организацией в области риска. Где риском называют следствие влияния неопределённости на достижение поставленных целей. Деятельность любой организации подвержена влиянию неопределённости, которая может отрицательно сказаться на качестве продукции и услуг, получении прибыли, а также любой дальнейшей деятельности предприятия. Следовательно, для каждой организации существует необходимость максимально возможного устранения ситуаций, в которых возникают влияния неопределённости на достижение поставленных целей.

В наше время управление рисками является неотъемлемой частью менеджмента любой организации, для этого по всему миру существует большое количество стандартов, самыми известными из которых являются стандарты, разработанные Международной организацией по стандартизации ISO. Два, из них, в Российской Федерации приняты в качестве национальных стандартов: ГОСТ Р ИСО 31000 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» и ГОСТ Р ИСО 31010 «Менеджмент риска. Методы оценки риска», а также существует национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 51897 «Менеджмент риска. Термины и определения». Эти стандарты постоянно обновляются, для актуализации изложенной в них информации. Основным стандартом в данной серии является недавно обновлённый ГОСТ Р ИСО 31000-2019 «Менеджмент риска. Принципы и руководство».

Стандарт ГОСТ Р ИСО 31000-2019 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» направлен на предоставление руководящих указаний по

менеджменту рисков, для организации любого рода, осуществляющей любой вид деятельности. Стандарт устанавливает ряд принципов, которые необходимо соблюдать, для эффективного управления рисками. Также ГОСТ Р ИСО 31000-2019 описывает структуру и процесс, на которых основан менеджмент риска.

Обновлённая версия ГОСТ Р ИСО 31000-2019 в большой степени отличается от предыдущей ГОСТ Р ИСО 31000-2011. Раздел «Введение» в обновлённой версии стандарта рассчитан на лиц в большей степени знакомых с понятием риск-менеджмента. Количество информации, представленной в разделе, в половину меньше того количества информации, представленного в одноимённом разделе предыдущей версии. При этом понятие «риска», которым нас встречает старая версия, во введении новой версии не встречается. Изменены отношения связей между схемами принципов, структуры (инфраструктуры в старой версии) и процесса менеджмента риска, представленных на рисунках 1 в разделах «Введение». Версия стандарта 2011 года устанавливает между принципами и инфраструктурой – родовую связь, а между инфраструктурой и процессом – ассоциативную, принципы и процесс же в данной версии вообще не соединены связями. В свою очередь, обновлённая версия стандарта ГОСТ Р ИСО 31000 устанавливает ассоциативные связи между каждым из разделов, на которых основан менеджмент риска. Раздел «Термины и определения» также был заметно сокращён, при этом были добавлены ссылки на интернет ресурс и словарь, которые поддерживают стандартную базу терминов.

Основной раздел «Принципы» в версии стандарта 2019 года встречает нас рисунком 2, который сразу же даёт понять основную цель менеджмента риска и его основные принципы. Сами принципы имеют не такие громоздкие названия как в предыдущей версии, что придаёт им большую читаемость и запоминаемость. Хотя принципы обновлённой версии во многом сохраняют смысл принципов версии 2011 года, они всё же несут новый смысл, более подходящий под современные условия функционирования организаций.

Основной раздел «Инфраструктура» переименован в версии 2019 года в «Структура» и полностью переработан. Теперь интеграция менеджмента риска в основные направления деятельности организации и функции – это более понятный, адаптируемый процесс. Схема новой версии показывает, что внедрение структуры менеджмента риска есть непрерывный процесс, включающий в себя интеграцию, проектирование, внедрение, оценку и

улучшение менеджмента риска. Основным принципом здесь является: лидерство и приверженность руководства организации, которое обязано обеспечить и поддерживать внедрение системы менеджмента риска во все направления организации. Тогда как в старой версии, инфраструктура базируется на принципе «полномочия и обязательства», которое для внедрения риск-менеджмента и обеспечения его эффективности требует от руководства чётко сформулировать и требовать последовательного выполнения принятых обязательств по реализации плана на всех уровнях.

Последний основной раздел двух версий стандарта – это «Процесс». Процесс менеджмента риска должен быть интегрирован в структуру, операционную деятельность и процессы организации, а также быть неотъемлемой частью управления и принятия решений. Для этого необходимо систематически применять разработанные политики и процедуры действий по обмену информацией и консультированию, определять среду, оценивать и обрабатывать, искать, пересматривать и документировать риски. В последнем разделе была переработана схема, представленной на рисунках 3 версии 2011 года и 4 в версии 2019 года. Схема последней версии стала менее читаемой и имеет больше отличий от предыдущих схем. Основная часть подразделов не претерпела больших смысловых изменений. Был конкретизирован подраздел «Определение ситуации», названный в новой версии «Область применения, среда и критерии», как уже можно понять из названия кроме определения внешней и внутренней среды организации, а так же критериев риска, в подраздел было добавлено определение области применения в отношении действий, связанных с менеджментом риска, при этом в подразделе меньше внимания уделяется внешней и внутренней среде организации, теперь объединённых в один пункт. Подраздел «Воздействие на риск» был заменён подразделом «Обработка риска». Теперь данный подраздел рекомендует не только оценивать воздействие на риск, создавать новые воздействия, если предыдущее не приемлемо, и оценивать результативность воздействия, представляя нам циклический процесс, новая версия стандарта объясняет, что обработка риска – это процесс, рекомендуемый нам вначале определять и выбирать варианты обработки риска, планировать и осуществлять мероприятия по обработке и параллельно оценивать эффективность такой обработки и принимать решение о приемлемости остаточного уровня риска. Подраздел «Регистрация процесса

менеджмента риска» был заменён на «Документирование и отчётность», он объясняет, что процесс менеджмента риска и его результаты должны не просто регистрироваться, но быть оформленными в виде соответствующих документов и отчётов, что в свою очередь должно повышать качество взаимодействия с причастными сторонами и помогать высшему руководству и надзорным органам.

Предыдущая версия стандарта постоянно делает акцент на том, что она не даёт чёткие команды к действию, а лишь предлагает рекомендации, которые необходимо адаптировать под собственную организацию, цели и возможности. При этом, не указывая постоянно того же, новая версия даёт более понятные рекомендации к действиям, которые подходят под любую организацию. Если в начале стандарта в разделе «Введение» нас встречает менее понятное объяснение, то в основных разделах новая версия старается устранить любые недопонимания, предлагая развёрнутую и современную информацию. Таким образом, версия ГОСТ 31000-2019 является улучшенной и адаптированной под современные реалии версией, необходимого для работы любой организации в наше время, стандарта.

Литература

1. ГОСТ Р ИСО 31000-2019 «Менеджмент риска. Принципы и руководство».
2. ГОСТ Р ИСО 31000-2011 «Менеджмент риска. Принципы и руководство».

Усиков А.А.

*магистрант 3 курса кафедры экономики ФГБОУ ВО «Керченский
государственный морской технологический университет»*

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА

В современных условиях проблема экономической безопасности является весьма актуальной, поскольку предприятия работают в условиях разных внешних и внутренних рисков, а конкурентная экономическая среда скрывает многочисленные угрозы. Это обстоятельство требует от субъектов управления предприятием построения комплексной системы, направленной на повышение уровня экономической безопасности.

В рамках анализа экономической безопасности предприятия целесообразно изучается вероятность наступления банкротства, тем более что финансовые результаты деятельности предприятия формируются под воздействием различного рода рисков.

Целесообразность проведения данного вида анализа в рамках темы магистерской диссертации обуславливается так также тем, что своевременное выявление угрозы будет способствовать оперативной разработке мероприятий, направленных на ее устранения.

Существует множество методик, направленных на выявление вероятности наступления банкротства. Двухфакторная модель Альтмана характеризуется простотой и наглядностью прогнозирования вероятности банкротства, так как основана на расчете влияния только двух показателей: коэффициента текущей ликвидности и удельного веса заёмных средств в пассивах. Формула двухфакторной модели Альтмана имеет вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * K_{тл} + 0,579 * (ЗК/П), \quad (1)$$

где $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности, доли ед.;

$ЗК$ – заемный капитал, тыс. руб.;

П – пассивы, тыс. руб.» [1, с. 88].

«При значении $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании считается критичной с высокой степенью вероятности наступления банкротства.

Исходные данные и результаты расчета Z-показателя представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка вероятности наступления банкротства ООО «Керчьхолод» с использованием двухфакторной модели Альтмана

Показатели	Годы		
	2017	2018	2019
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	22141,0	32999,5	53925,5
Текущие обязательства, тыс. руб.	69750,5	110617,5	159048,0
Коэффициент текущей ликвидности, доли ед.	0,32	0,30	0,34
Стоимость заемного капитала, тыс. руб.	69750,5	110617,5	159048,0
Стоимость пассивов предприятия, тыс. руб.	62092,0	83700,5	117609,5
Z	-0,078	0,057	0,031

Результаты проведенных расчетов свидетельствуют о том, что начиная с 2018 г. для ООО «Керчьхолод» характерна высокая вероятность наступления банкротства, так как значение Z – показателя превышает 1. Причинами сложившейся ситуации является низкий уровень ликвидности, а также высокая доля заемного капитала в стоимости пассивов предприятия. Следовательно, в соответствии с двухфакторной моделью Альтмана, высокая вероятность наступления банкротства негативно отражается на уровне экономической безопасности предприятия.

Кроме того Альтманом была предложена и «пятифакторная модель, позволяющая с большей вероятностью определить насколько предприятие близко к банкротству. Формула расчета этой модели имеет вид:

$$Z = 1,2 * X1 + 1,4 * X2 + 3,3 * X3 + 0,6 * X4 + X5, \quad (2)$$

где X1 – отношение оборотного капитала к сумме активов предприятия;

X2 – отношение суммы распределенной прибыли к сумме активов предприятия;

X3 – отношение суммы прибыли до налогообложения к общей стоимости активов;

X4 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к бухгалтерской (балансовой) стоимости всех обязательств;

X5 – отношение объема продаж к общей величине активов предприятия» [2, с. 312].

Результаты расчета Z – показателя служат основанием вероятностного прогноза для конкретного предприятия. Соотношение вероятности банкротства и значения показателя Альтмана представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Соотношение показателя Альтмана и вероятности банкротства компании [3, с. 182]

Значение Z-показателя	Вероятность банкротства компании
$Z < 1,81$	80 – 100%
$1,81 \leq Z < 2,77$	35 – 50%
$2,77 < Z < 2,99$	15 – 20 %
$2,99 \leq Z$	Близка к 0

«Достоинством этой модели является достаточно высокая точность прогноза. Для периода прогнозирования равного одному году точность составляет 95 %, для двух лет – 83 %. Недостатком же этой модели является ограничение сферы ее применения – оценка только крупных компаний.

Исходные данные и результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Определение вероятности банкротства ООО «Керчьхолод» по пятифакторной модели Альтмана

Показатели	Годы		
	2017	2018	2019
Оборотный капитал, тыс. руб.	22141,0	32999,5	53925,5
Активы предприятия, тыс. руб.	62092,0	83700,5	117609,5
Распределенная прибыль (убыток), тыс. руб.	-17017,0	-21463,0	-8805,0
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-16795,0	-21491,0	-8795,0
Собственный капитал, тыс. руб.	-7658,5	-26917,0	-41438,5
Обязательства предприятия, тыс. руб.	69750,5	110617,5	159048,0

Объем продаж, тыс. руб.	10914,0	47046,0	150627,0
X1	0,357	0,394	0,459
X2	-0,274	-0,256	-0,075
X3	-0,270	-0,257	-0,075
X4	-0,110	-0,243	-0,261
X5	0,176	0,562	1,281
Значение Z-показателя	-0,688	-0,275	1,198

Расчет показателя и полученные значения свидетельствуют об очень высокой вероятности наступления банкротства, что соответственно говорит о низком уровне экономической безопасности предприятия. Следует отметить, что отрицательное значение показателя вызвано тем, что на протяжении анализируемого периода деятельность предприятия характеризуется отрицательными финансовыми результатами.

Вывод. Деятельность ООО «Керчьхолод» является неэффективной, убыточной и в случае отсутствия соответствующих управленческих решений, вероятность наступления банкротства является очень высокой. В целом, результаты проведенного анализа говорят о низком уровне экономической безопасности.

Литература:

1. Буляткина М. Г. Экономическая безопасность и устойчивое развитие корпораций: монография / М. Г. Буляткина. – Иркутск: Изд-во «Репроцентр А1», 2015. – 163 с.
2. Ерина Е. С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие / Е. С. Ерина. – М.: МГСУ, 2015. – 391 с.
3. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: учебное пособие / Дж. К. Лафта. – М.: Русская деловая литература, 2014. – 325 с.

Черновол В.В.

*магистрант 3 курса кафедры экономики ФГБОУ ВО «Керченский
государственный морской технологический университет»*

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время без грамотного анализа рентабельности деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на эту величину невозможно повысить уровень получаемой прибыли. Анализ рентабельности предприятий рыбного хозяйства рассмотрим на примере ООО «Керчьхолод», которое занимается предоставлением услуг по охлаждению и заморозке рыбной продукции, хранению и переработке рыбной продукции. Предприятие предлагает к продаже оптом со склада в г. Керчь свежемороженую рыбу таких видов: килька, тюлька, хамса, бычок, пиленгас.

Наиболее обобщенные показатели финансовых результатов деятельности представлены в отчете о финансовых результатах в годовой и квартальной бухгалтерской отчетности [1, с. 152].

Анализ рентабельности проводится с использованием следующих показателей.

В экономической литературе предложено множество рекомендаций по расчету, анализу и оценке показателей рентабельности, основные из которых представлены ниже.

Уровень рентабельности продаж:

$$R_{п} = \text{ПП} / \text{ВР} * 100 \%, \quad (1)$$

где $R_{п}$ – рентабельность продаж, %;

ПП – прибыль от продажи продукции, тыс. руб. [2, с. 306].

Уровень рентабельности продаж показывает, сколько процентов составляет прибыль от продажи в объеме выручки от продаж.

Уровень рентабельности хозяйственной деятельности:

$$R_{д} = \text{ЧП} / \text{ВР} * 100 \%, \quad (2)$$

где $R_{д}$ – рентабельность хозяйственной деятельности, %;

ЧП – чистая прибыль, тыс. руб. [2, с. 306].

Рентабельность совокупного капитала (активов) показывает долю прибыли в активах (совокупном капитале) предприятия и определяется по формуле:

$$R_k = \text{ЧП} / K * 100 \%, \quad (3)$$

где R_k – рентабельность совокупного капитала, %;

K – средняя величина капитала (активов) предприятия за отчетный период, тыс. руб. [2, с. 306].

Рентабельность собственного капитала:

$$R_{ск} = \text{ЧП} / \text{СК} * 100 \%, \quad (4)$$

где $R_{ск}$ – рентабельность собственного капитала, %;

СК – собственный капитал предприятия, тыс. руб. [3, с. 296].

Рентабельность продукции предприятия в целом характеризует результативность его основной деятельности и показывает, показывает, сколько прибыли имеет предприятие с каждого рубля, потраченного на производство и реализацию продукции, и рассчитывается по формуле:

$$R_p = \text{Ппр} / \text{Срп} * 100 \%, \quad (5)$$

где R_p – рентабельность продукции, %;

Ппр – прибыль от реализации продукции в анализируемом периоде, тыс. руб.;

Срп – полная себестоимость реализованной продукции анализируемого периода, тыс. руб. [4, с. 122]

Общая рентабельность характеризует эффективность использования основных фондов и оборотных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

$$R_o = \text{По} / (\text{ОФ} + \text{ОС}) * 100 \%, \quad (6)$$

где R_o – общая рентабельность, %;

По – прибыль от обычной деятельности до налогообложения за анализируемый период, тыс. руб.;

ОФ – среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.;

ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. [4, с. 122].

Результаты расчетов показателей рентабельности представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика показателей рентабельности ООО «Керчьхолод» за 2017-2019 гг., %

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение, (+/-)		
	2017	2018	2019	2018 г. от 2017 г.	2019 г. от 2018 г.	2019 г. от 2017 г.
Рентабельность продаж	-144,7	-26,1	0,3	118,6	26,4	145,0
Рентабельность хозяйственной деятельности	-155,9	-45,6	-5,8	110,3	39,8	150,1
Рентабельность совокупного капитала (активов)	-27,4	-25,6	-7,5	1,8	18,2	19,9
Рентабельность собственного капитала	222,2	79,7	21,2	-142,5	-58,5	-200,9
Рентабельность продукции	-59,1	-20,7	0,3	38,4	21,0	59,5
Общая рентабельность	-27,0	-25,7	-7,5	1,4	18,2	19,6

По результатам проведенных расчетов необходимо отметить, что отрицательный финансовый результат в виде убытка от продаж в 2017 г. и 2018 г., а также чистый убыток за все три анализируемых года приводит к тому, что показатели рентабельности принимают отрицательные значения. Исключение составляет показатель рентабельность собственного капитала, значение которого является положительным. Однако это достигается за счет того, что при расчете показателя в знаменателе находится стоимость собственного капитала, а его величина при наличии непокрытого убытка принимает отрицательное значение.

В результате деления чистого убытка на отрицательную величину собственного капитала показатель рентабельности собственного капитала принимает положительное значение, однако это не говорит об эффективном использовании собственного капитала.

Судя по отрицательным значениям показателей рентабельности, связанным с отрицательными финансовыми результатами можно утверждать,

что предприятие осуществляет неэффективную финансово-хозяйственную деятельность.

Вывод. Обобщая результаты анализа показателей рентабельности предприятия, необходимо отметить, что несмотря на рост выручки на протяжении анализируемого периода высокий уровень себестоимости приводит к валовому убытку (за исключением 2019 г.), а далее ситуация усугубляется значительной суммой управленческих расходов, процентов к уплате и прочих расходов, что приводит к формированию чистого убытка на протяжении трех анализируемых лет.

Литература:

1. Юркова, Т. И. Экономика предприятия: учеб. пособие / Т. И. Юркова, С. В. Юрков. – М.: ГАЦМиЗ, 2017. – 366 с.
2. Фридман, А. М. Экономика предприятия общественного питания: Учебник для бакалавров / А. М. Фридман. – М.: Дашков и К, 2016. – 464 с.
3. Савицкая, Г. В. Экономический анализ. – 10-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2017. – 640 с.
4. Мельничук Г. М. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Г. М. Мельничук. – К.: Выща школа, 2015. – 428 с.

Студент группы ЗМЭП-3 Довгань К. А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Керченский государственный морской технологический
университет»*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое предприятие, начиная свою производственно-хозяйственную деятельность, должно располагать определённой денежной суммой. На эти денежные ресурсы предприятие закупает на рынке или у других предприятий по договорам сырьё, материалы, топливо, оплачивает счета за электроэнергию, выплачивает своим работникам заработную плату, несёт расходы по освоению новой продукции, всё это представляет собой один из важнейших параметров хозяйствования, который получил название «оборотный капитал предприятия». В условиях рыночных отношений оборотный капитал приобретают особо важное значение. Ведь они представляют собой часть производительного капитала, которая переносит свою стоимость на вновь созданный продукт полностью и возвращаются к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота капитала.

Оборотный капитал являются одной из составных частей имущества предприятия. Состояние и эффективность их использования – одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия его организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотному капиталу, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности его использования.

Наиболее полно отражающим специфику оборотного капитала является определение Хрипач В. Я. «Оборотный капитал - это денежное выражение всей совокупности текущих активов, представляющих собой часть имущества предприятия, используемых для обеспечения процесса производства и реализации продукции и для приращения доходов путем вложения в краткосрочные инструменты финансового рынка» [4, с. 114].

По мнению этого автора, «оборотный капитал как натурально-вещественная категория представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей и денежных средств, которые принимают участие в создании продукта, полностью потребляются в производственном процессе и полностью переносят свою стоимость на продукт, который производится, на протяжении операционного цикла или двенадцати месяцев с даты баланса (производственные запасы, готовая продукция, денежные средства и др.)» [4, с. 115].

Совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения, для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции». Причем, возможность объединения оборотных производственных фондов и фондов обращения в единое понятие «оборотные средства» исходит из того, что их движение носит финансовый характер и составляет единый процесс. Автор считает, что оборотный капитал формируется, как часть его уставного капитала и направляется на приобретение производственных запасов, которые участвуют в производственном процессе, изготовлении продукции, после чего оборотный капитал переходит в сферу обращения.

Маркин Ю. П. определяет сущность оборотного капитала как «... краткосрочные текущие средства фирмы, которые быстро оборачиваются в течение производственного периода» [2, с. 227].

Подобное определение оборотному капиталу дает Балабанов И. Т. По его мнению, «оборотный капитал – это средства, характеризующие совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую производственно-коммерческую (операционную) деятельность и полностью потребляемых в течение одного производственно-коммерческого цикла» [1, с. 54].

Раевский В. А. оборотный капитал относит к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение года или одного производственного цикла [3, с. 134].

Оборотный капитал служит для создания фондов, который рассчитан не на определенный срок, а он непосредственно обеспечивает процесс обработки и переработки, реализации продукции, а также формирования денежных ресурсов и их расходования.

Совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции.

Итак, оборотный капитал – это авансируемая в денежной форме стоимость, принимающая в процессе планомерного кругооборота средств форму оборотных фондов и фондов обращения, необходимая для поддержания непрерывности кругооборота и возвращающаяся в исходную форму после его завершения.

Оборотный капитал предприятий находятся в постоянном движении. Они проходят последовательно три стадии и принимают три формы, совершая полный кругооборот. На первой стадии происходит превращение денежной формы в материальную в виде производственных запасов. Во второй стадии эти запасы превращаются в незавершенное производство, а по его завершении принимают форму готовой продукции. Третья, завершающая стадия кругооборота представлена реализацией готовой продукции и превращением оборотного капитала в денежную форму (фонд обращения).

Закончив один кругооборот, оборотный капитал вступают в новый, тем самым осуществляется их непрерывный оборот. Именно постоянное движение оборотного капитала является основой бесперебойного процесса производства и обращения. Анализ кругооборота капитала предприятий показывает, что авансируемая стоимость не только последовательно принимает различные формы, но и постоянно в определенных размерах пребывает в этих формах. Иными словами, авансируемая стоимость на каждый данный момент кругооборота различными частями одновременно находится в денежной, производственной, товарной формах.

Кругооборот капитала предприятий может совершаться только при наличии определенной авансированной стоимости в денежной форме. Вступая в кругооборот, капитал предприятия уже не покидает его, последовательно меняя свои функциональные формы. Указанная стоимость в денежной форме представляет собой оборотный капитал предприятия.

Оборотный капитал кроме денежной оценки имеют вещественное содержание и представляют собой предметы труда, потребляемые в каждом производственном цикле. Они полностью переносят свою стоимость на готовый

продукт и в процессе производства изменяют свою натурально-вещественную форму или утрачивают ее (при потреблении электроэнергии, сгорании топлива и др.).

Формирование и регулирование отдельных элементов оборотного капитала имеет свои особенности. С учетом этого выделяют оборотный капитал в сферах производства и обращения, а также подразделяют их на нормированные и ненормированные, представленные на рисунке 1.1.

В зависимости от особенностей формирования оборотный капитал подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым оборотному капиталу относятся все группы оборотных производственных средств – это производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов; из сферы обращения – готовая продукция на складе.



Рисунок 1.1 – Состав и размещение оборотных средств

Величина нормируемых оборотного капитала должна всегда отвечать реальной потребности производства. Предприятие определяет минимальную, но

достаточную потребность по каждой из этих групп оборотного капитала и контролирует их уровень на каждой стадии движения, так как большие запасы материальных ценностей требуют отвлечения денежных средств с других целей, необходимы склады, охрана, учет. При занижении норматива предприятие не сможет обеспечить производство необходимыми запасами, своевременно расплатиться с поставщиками, рабочими, служащими и т.п. При завышении норматива возникают значительные сверхнормативные запасы, происходит замораживание средств, что ведет к потерям. Завышенный норматив способствует сокращению уровня рентабельности, увеличению размера выплаты за увеличение стоимости имущества предприятия.

К ненормируемым оборотному капиталу относятся денежные средства, товары отгруженные и сданные работы, все виды дебиторской задолженности.

Данная классификация не является исчерпывающей, однако отражает наиболее полную систематизацию оборотных средств.

Таким образом, оборотным капиталом являются средства, вложенные в оборотные фонды предприятия, которые полностью переносят свою стоимость на вновь создаваемый товар в процессе производства.

Список использованной литературы

1. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учебн. Пособие / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 179 с.
2. Маркин Ю. П. Экономический анализ. Учебное пособие / Ю. П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2014. – 450 с.
3. Раевский В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий (объединений): Учебник – вт. изд., перераб. и доп. / В. А. Раевский – М.: Финансы и статистика, 2014. – 415 с.
4. Хрипач В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Хрипач. – Мн.:, 2014. – 326 с.

К.э.н., Тхаркахова И.Г., к.э.н., Понокова Д.И., магистрант Кахужева А.В.
ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет», Россия

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ И ФАКТОРЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ СЛОЖНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЕЕ СУЩНОСТИ

Вопросы экономической безопасности предприятия в последнее время принимают всё большую актуальность. В самом обобщенном виде под безопасностью предприятия мы понимаем целую систему, которая позволяет надлежащим образом обеспечить защиту не только материальных интересов субъекта хозяйствования но и его интеллектуальных и имущественных интересов также.

А если говорить о концепции экономической безопасности предприятия, то она включает в себе три базовых подхода к определению самой экономической сущности данного понятия. Эти три основных подхода основаны на использование фактора возникновения угроз деятельности субъекта хозяйствования, целей его функционирование или совместного применения данных двух аспектов.

Основные подходы к определению понятия экономической безопасности предприятия приведены схематично на рисунке 1.

В современной теории и практики управления деятельностью предприятия можно наблюдать тот факт, что для максимально эффективной реализации комплекса мер по обеспечению финансовой безопасности предприятия, его устойчивости и экономической стабильности, необходимо соблюдение этих требований и норм, которые не оказывают негативного и отрицательного воздействия как на самом предприятии так и на его сотрудников и население региона в совокупности.

Авторы	Понятие экономической безопасности
Кузнецова Е.И., Одинцов А.А., Кормишкина Л.А., Кормишкин Е.Д., Илякова И.Е. и др.	Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем.
Уразгалиев В.Ш., Богомолов В.А., Манохина Н.В и др.	Экономическая безопасность предприятия – непрерывный процесс обеспечения стабильности функционирования, финансового благополучия, регулярного
Роголин Ю.П., Карзаева Н.Н. и др.	Экономическая безопасность компании – это защищенность ее жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, т.е. защита предпринимательской структуры, ее производственно-экономического потенциала мерами специального правового, экономического, организационного, информационно-технического характера.

Рисунок 1 — Понятие и сущность экономической безопасности предприятия

Сложность определения сущности экономической безопасности обусловлена тремя факторами (рисунок 2).

Описанные выше факторы с достаточной степенью объективности выражаются в полной совокупности химических и финансовых интересов конкретно взятого предприятия.

Экономическая безопасность предприятия представляет собой такое состояние экономических агентов, в котором они наиболее полно и эффективно используют имеющиеся в их распоряжении корпоративные ресурсы для поддержания стабильного функционирования предприятия в настоящее время и будущие периоды.

Говоря о целях обеспечения экономической безопасности предприятия следует отметить, что представленные выше цели абсолютно независимы от его организационной структуры.

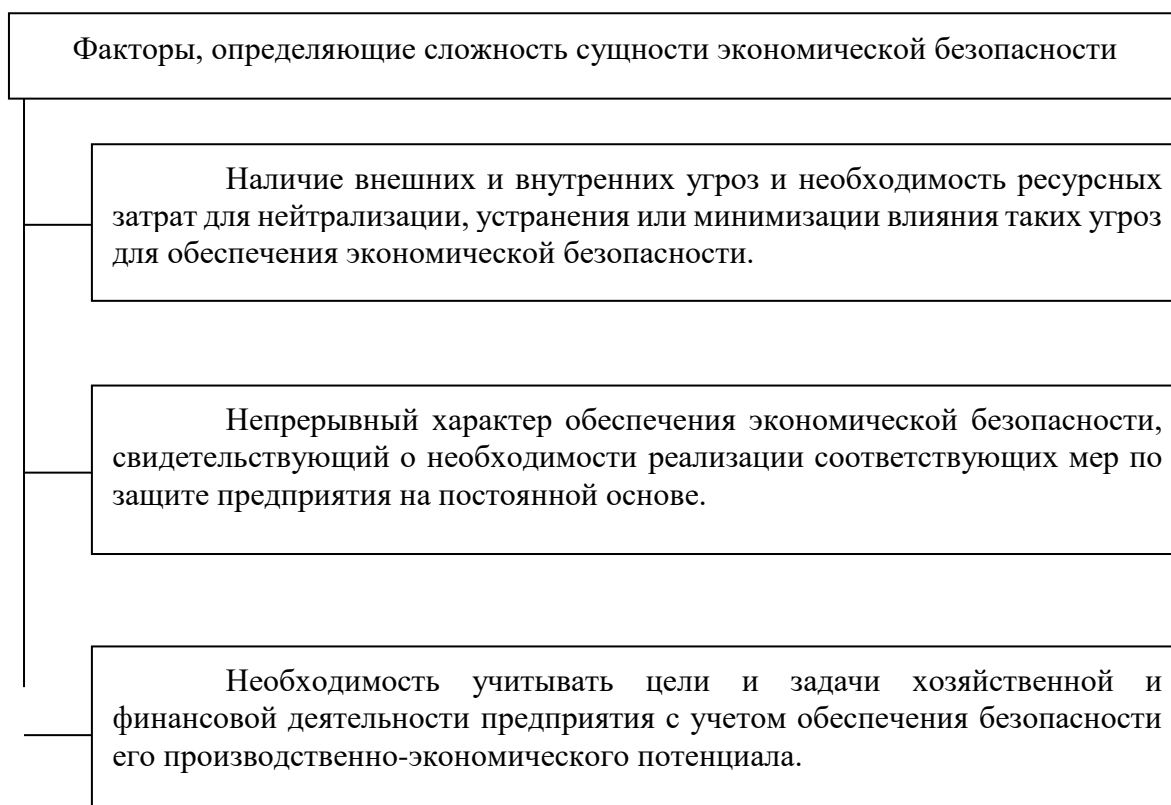


Рисунок 2 — Факторы, определяющие сложность сущности экономической безопасности

При постановке целей обеспечения экономической безопасности предприятия абсолютно не имеет значение таких вопросов, как и каким образом построено штатное расписание, какова численность сотрудников, каким образом формируются цепочки бизнес-процессов и происходит распределение бизнес-единиц.

Резюмируя можно сказать, что под достижением предприятием состояния экономической безопасности понимают обеспечение абсолютно нормального и стабильного его функционирования при постоянно изменяющихся условиях как во внешней так и во внутренней среде.

Можно выделить следующие основные достаточно объективные условия формирования, поддержания и непрерывного постоянного повышения экономической безопасности предприятия. К одному из них можно отнести уровни экономической безопасности каждого отдельно взятого экономического субъекта хозяйствования, которая будет достаточно четко соответствовать интересам национальной экономики. Вторым условием можно назвать тот факт, что субъекты предпринимательства должны максимально оперативно и

объективно адаптироваться к различным возможным угрозам экономической безопасности.

И третье условие заключается в том, что предприятия должны ежедневно находить решение различных вопросов, которые возникают в ходе осуществления его финансово-хозяйственной деятельности.

Модернизация производственно-экономического потенциала в масштабах национальной экономики Российской Федерации усиливает необходимость противодействия угрозам экономической безопасности на уровне отдельных предприятий.

Литература:

1. Васильев, С. Л. Основные направления обеспечения экономической безопасности России в современных условиях / С. Л. Васильев. // Молодой ученый. — 2019. — № 42 (280). — С. 174-177.
2. Зарипова, А. И. Финансовые риски при обеспечении экономической безопасности предприятий / А. И. Зарипова, С. В. Коваленко. // Молодой ученый. — 2018. — № 1 (187). — С. 61-63.

Regionalna gospodarka

Хатукай С.А.

*к.э.н., доцент кафедры экономики и управления,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Блягоз З.У.

*к.ф.-м.н., профессор кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Тешев В.А.

*к.ф.-м.н., доцент кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Шалатов В.В.

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и управления персоналом,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Бабалян Э.Б.

*Старший преподаватель кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

ВЛИЯНИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация. Главный субъект воздействия на качество и уровень жизни населения страны – государство, определяющее минимальные социальные стандарты, осуществляющее государственные социальные трансферты, улучшение социальной среды, гарантирующее свободу выбора человека, контролирующее чистоту окружающей среды.

Ключевые слова: государственная социальная политика, повышение качества жизни, социальный потенциал общества.

Повышение качества жизни населения определяет цель социальной политики на государственном и муниципальном уровнях. Обеспечение высокого уровня и качества жизни невозможно без эффективного функционирования органов государственной власти всех уровней: федеральных, региональных и муниципальных. Административная реформа, нацеленная на преобразование

существующей системы управления, позволяет формировать эффективную власть, отвечающую как интересам государства, так и максимально удовлетворяющую потребности населения в получении качественных государственных услуг.

Достижения и провалы в экономике и в социальной сфере население также тесно связывает с деятельностью государственных органов управления и с качеством работы конкретных руководителей. Одной из основных составляющих качества жизни населения является социальная сфера жизни, включающая в себя такие структурные элементы, как здравоохранение, образование, культура и спорт.

Именно социальная сфера придает глубину и качество условиям жизни человека, создает условия формирования личности, удовлетворяет потребности самоактуализации и развития творческого потенциала индивида. Социальная сфера общества создает условия для физического развития личности через институты физической культуры и спорта, способствует репродукции физически здорового поколения и сохранению здоровья нации, развивая систему здравоохранения, формирует интеллектуальный потенциал общества, используя потенциал системы образования, и воспитывает основные морально-этические ценности через культуру.

Ключевым моментом в развитии социального потенциала общества является развитие науки и образования. Важным составляющим качества жизни населения выступает система образования, нацеленная, с одной стороны, на обеспечение общества высококвалифицированными кадрами; с другой – на удовлетворение потребностей индивида в получении качественных, целостных и системных образовательных услуг в рамках существующей многоуровневой структуры образовательного процесса. Данные направления отражаются в разработке национальных проектов по основным сферам общественной жизни: Национальный проект «Здоровье», национальный проект «Образование», национальный проект «Доступное и комфортное жилье» и др.

Безусловно, приоритетная роль органов государственной власти определяется в регулировании экономики для повышения качества и уровня жизни населения всей страны. Рост качества жизни тесно связан с ростом конкурентоспособности экономики. Дело в том, что рост качества жизни сопровождается, с одной стороны, ростом доходов каждого члена общества, достаточным для приобретения всех элементов стандарта жизни человека, а, с другой стороны, как следствие роста конкурентоспособности - наличием в предложении необходимого для этого набора товаров и услуг. Повышение уровня конкурентоспособности связывается с созданием развитой конкуренции.

И поэтому важнейшей задачей правительства любой страны, на первом этапе становления рыночной экономики, является обеспечение скорейшего ее развития.

Немаловажную роль в повышении качества жизни населения в условиях рыночной экономики играет организация контроля и регулирование оборачиваемости денежной массы (обеспечиваются на основе осуществления проводимой денежно-кредитной политики Центробанка РФ), и уровня теневой экономики. Поэтому основная задача органов власти территорий состоит в постоянной адаптации вверенной им для целей управления территориальной системы к изменениям внешней среды. Важнейшим условием для этого выступает повышение оперативности принимаемых решений на основе развития распределенной базы информационных ресурсов, позволяющей следить за состоянием развития экономики, духовности, здоровья и экологической ситуации в стране и мире. Только в этом случае государство сможет реально обеспечить смену стратегии по ликвидации экологических катастроф на стратегию эффективного управления риском, гарантировать населению устойчивое развитие и высокое качество жизни.

Также важным элементом повышения качества жизни является система социальных стандартов, включающая в себя:

- государственные социальные стандарты, определяющие степень участия государства в реализации социальных прав граждан России;
- социальные стандарты, обеспечиваемые финансовыми, организационными, информационными и другими ресурсами бизнес-структур;
- социальные стандарты, осуществляемые за счет собственных средств и возможностей самого гражданина.

Предусмотренные системой социальных стандартов нормативы должны обеспечить постепенный переход от минимально допустимых для социального государства показателей качества жизни российского общества до уровня общепризнанных в развитых странах показателей «достойной жизни» каждого гражданина.

В настоящее время ряд авторов делают упор на систему индикативного управления, как важнейший метод повышения качества жизни населения региона.

Мировой опыт в области оценки эффективности государственных органов управления показывает, что ключевым аспектом повышения эффективности деятельности государственных служащих во многих странах становится создание объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих выполнение должностных обязанностей и степень достижения

поставленных целей, позволяющих сфокусировать внимание госслужащих на основных приоритетах органов власти. Для этих целей широко используются всевозможные показатели эффективности. Базовым понятием системы индикативного управления является «индикатор» – интегральный показатель, количественно определяющий качественные характеристики процесса. Индикаторы определяются как параметры границ, в пределах которых система, включающая организационные механизмы, технологические связи, материальные и финансовые потоки, может устойчиво функционировать и развиваться. Процесс формирования системы индикаторов для конкретного региона РФ включает следующие моменты:

1. Необходимо создавать собственную систему регуляторов при творческом развитии зарубежного опыта с учетом региональных и национальных особенностей.

2. Социально-экономическая система рассматривается с приоритетом человеческого фактора как основного носителя социально-экономических отношений.

3. В процессе формирования концептуальных основ требуется исходить из многовариантной возможности развития социально-экономической системы.

Таким образом, процесс повышения качества жизни населения представляет собой комплекс мер, целенаправленно вырабатываемых и осуществляемых благодаря усилиям власти, бизнеса и населения, путем удовлетворения потребностей и создания условий для их удовлетворения в рамках своих возможностей и прерогатив. Система управления уровнем и качеством жизни населения в стране является многосубъектной, включая органы власти, бизнес-структуры, граждан, местные сообщества и т.д. На государственном (и региональном) уровнях основными механизмами оптимизации уровня и качества жизни могут быть следующие: система индикативного планирования с разработкой целевых программ, система стандартизации качества и уровня жизни, система интенсификации экономики, развитие бизнеса и т.д.

На протяжении последних лет ученые постоянно разрабатывают в первую очередь социальные показатели качества жизни, рассматривают аспекты детерминации образа и уровня жизни, их соотношение. Однако до сих пор все же нет единого подхода к определению качества и уровня жизни. Уровень жизни чаще всего рассматривают в двух аспектах: широком и узком смысле слова. В узком смысле «уровень жизни» - достигнутый уровень потребления населением материальных благ и услуг. В широком смысле «уровень жизни» включает в себя весь комплекс социально-экономических условий жизни общества.

Таким образом, качество жизни населения муниципального образования можно определить как единство уровня и условий жизни населения, которое формируется под воздействием социально-экономической ситуации и особенностей развития муниципальных образований России

Система управления уровнем и качеством жизни населения в стране является многосубъектной, включая органы власти, бизнес-структуры, граждан, местные сообщества и т.д. На государственном (и региональном) уровнях основными механизмами оптимизации уровня и качества жизни могут быть следующие: система индикативного планирования с разработкой целевых программ, система стандартизации качества и уровня жизни, система интенсификации экономики, развитие бизнеса и т.д.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Мосейко В.О., Морозова Н.И. Институциональная роль местного самоуправления в процессах повышения качества жизни населения // Власть. 2011. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-rol-mestnogo-samoupravleniya-v-protsessah-povysheniya-kachestva-zhizni-naseleniya> (дата обращения: 21.10.2020).

2 Иванов, Д. В. Оценка деятельности органов местного самоуправления как фактор повышения качества жизни населения / Д. В. Иванов. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 9 (113). — С. 565-566. — URL: <https://moluch.ru/archive/113/29384/> (дата обращения: 21.10.2020).

3. Васильев В. И. Местное самоуправление и государственная власть // В. И. Васильев // Вестник государственной службы. — 2011. — № 11. — С. 23–28.

Ekonomiczna teoria

Тешев В.А.

*к.ф.-м.н., доцент кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Блягоз З.У.

*к.ф.-м.н., профессор кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Шалатов В.В.

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и управления персоналом,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Бабалян Э.Б.

*старший преподаватель кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Хатукай С.А.

*к.э.н., доцент кафедры экономики и управления,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

РОЛЬ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с основными преимуществами, которые несет цифровая трансформация всем хозяйствующим субъектам, с технологическими основами цифрового развития, на которых целесообразно выстраивать процесс цифровой трансформации, рассматриваются ключевые этапы цифровой трансформации, отражающие суть процесса цифровой трансформации.

Ключевые слова: цифровая трансформация, социально-экономические системы, технологические основы цифрового развития, ключевые этапы цифровой трансформации.

В российской науке и практике активно исследуются возможности и направления трансформации социально-экономических систем бизнеса и

экономики для обеспечения их функциональности и конкурентоспособности в новых «цифровых» условиях хозяйствования.

Цифровая трансформация, с момента возникновения ЭВМ и до настоящего времени прошла существенный путь, сегодня данное понятие ассоциируют с интенсивным развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и началом периода второго поколения информатизации.

В современных условиях рынка очевидной является необходимость системных преобразований и действий, направленных на развитие цифровой экономики в отечественных социально-экономических системах всех уровней. Идеей цифровой трансформации охвачен весь мир, она сейчас является одной из самых популярных тем обсуждений.

В новых экономических условиях все субъекты социально-экономической системы, стремящиеся к устойчивому функционированию, вынуждены проходить через процесс цифровой трансформации.

Цифровая трансформация – это внедрение современных цифровых технологий в бизнес-процессы социально-экономических систем всех уровней.

Можно выделить основные преимущества, которые несет цифровая трансформация всем хозяйствующим субъектам:

1. Оптимизация процессов. Новые технологии позволяют предприятиям автоматизировать более простые процессы и исключать промежуточные этапы в более сложных процессах. Благодаря этому повышается гибкость предприятий, которые теперь могут гораздо эффективнее использовать свои ресурсы.

2. Поиск новых потоков доходов. С появлением новых технологий открываются новые способы получения прибыли, которые ранее могли быть недоступны.

3. Создание персонализированной и привлекательной инфраструктуры обслуживания. Современные заказчики ожидают, что предприятия будут прислушиваться к их мнению и удовлетворять их специфические потребности. Современные технологии развиты настолько, что могут решить все эти задачи.

Сегодня цифровая трансформация разными темпами проникает во все отрасли экономики. Надо отметить, что эффект цифровой трансформации в разных отраслях различный. Очевидно, что проще всего цифровой трансформации поддаются высокотехнологичные отрасли, изначально

высокоцифровизованные. Однако, несомненно, что цифровая трансформация коснется всех отраслей экономики.

Таким образом, цифровая трансформация для современных социально-экономических систем – это:

1. Драйвер роста, обеспечивающий построение цифровых бизнес-моделей посредством: стимулирования роста в рамках и за рамками основного бизнеса организации; выявления и создания новых цифровых моделей бизнеса; обеспечения долгосрочной конкурентоспособности;

2. Инструмент повышения эффективности на основе трансформации операционной модели бизнеса на цифровые технологии за счет: оптимизации бизнес-процессов всех уровней и сокращения затрат; рационального использования имеющихся компетенций и инфраструктуры; перевода всей цепочки создания стоимости на цифровые технологии и модернизации архитектуры ИТ;

3. Базис для прорывных инноваций, являющийся основой создания корпоративного инкубатора и венчурного капитала путем: выявления перспективных возможностей для роста в будущем; заблаговременного создания условий для доступа к новейшим и дополняющим технологиям; позиционирования в качестве партнера в долгосрочной перспективе.

Однако для эффективного использования цифровых данных организации должны постоянно внедрять вновь появляющиеся технологии, тестировать их и использовать полученные результаты, чтобы лучше адаптироваться и быть готовыми к задачам будущего. Несмотря на то, что внедрение новых технологий – это более рискованный подход, чем использование уже привычных систем и устройств, потенциальные возможности и отдача будут значительными.

К технологическим основам цифрового развития, на которых целесообразно выстраивать процесс цифровой трансформации, традиционно относят:

- «большие данные», подразумевающие взрывной рост возможностей хранения и обработки данных во всех типах компьютерных систем, будущая основа искусственного интеллекта;

- социальность – необходимость вовлечения большого числа пользователей, выполняющих различные роли;

- мобильность – доступность информации из любой точки пространства;
- облачность – способ хранения данных.

Их сочетание позволяет существенно удешевить бизнес-процессы, аналитически адаптировать продукты к потребностям каждого конкретного клиента и поставлять товары и услуги тогда и туда, где они необходимы.

Три самых главных эффекта, которые отмечают организации, вступившие на путь цифровой трансформации по всему миру, это сокращение затрат, улучшение качества услуг и продуктов и увеличение продуктивности.

Стратегия выживания предприятий и компаний в эпоху цифровой трансформации включает переход к созданию многочисленных партнерств с независимыми третьими сторонами с целью построения удерживаемой экосистемы вокруг цифровой платформы.

То есть, по сути, речь идет о развитии сетевых форм взаимодействия, в рамках которых предприятия, в отличие от традиционных схем производственной кооперации, обмениваются не материальными продуктами, а услугами. Таким образом, цифровая трансформация требует полностью перестроить классическую корпоративную модель XX века. В ходе этого процесса важно использовать творческие способности и энергию сотрудников предприятия, которые проходят через цифровую трансформацию как индивидуумы. Современные работники, испытывающие постоянное давление стремительно нарастающей цифровизации, ищут способы обезопасить свое будущее путем участия в конечном результате деятельности организации. Раскрытие их потенциала за счет предоставления им возможности экспериментировать, принимать стратегические решения и становиться де-факто предпринимателями, непосредственно участвующими в создании ценностного предложения для клиентов, является ключевым подходом к цифровой трансформации социально-экономических систем.

Рассмотрим ключевые этапы цифровой трансформации. Несмотря на различия процессов цифровой трансформации каждой отдельной социально-экономической системы, существует ряд ключевых, общих для всех этапов, отражающих суть процесса цифровой трансформации:

1. Создание плана, в котором учтены все бизнес-потребности организации. В начале процесса цифровой трансформации очень важно

определить направления развития, а также набор технологий, которые помогут в этом развитии. При этом организации должны провести инвентаризацию своих ресурсов, выделив те, которые требуют модернизации. На этом этапе может даже потребоваться пересмотр приоритетов в проектах с учетом новых бизнес-потребностей, а также выявление недостатков и пробелов, которые могут стать препятствием на пути цифровой трансформации.

2. Обучение сотрудников навыкам работы с новыми технологиями. Этот процесс может вызвать множество трудностей, поскольку при традиционных моделях бизнеса сотрудники должны были знать только определенные системы, которые планировалось использовать еще многие годы. Для успеха цифровой трансформации сотрудники быть готовы к любым изменениям рабочих процессов, если эти изменения необходимы для повышения эффективности и продуктивности. Такая готовность означает и умение мыслить творчески, и знание потенциала новых технологий, и умение использовать их с максимальной эффективностью.

3. Отказ от устаревших технологий в пользу инновационных. Очень часто организации тратят огромные деньги только для поддержки и обслуживания своих устаревших технологий, которые уже не приносят прибыли и не способны поддержать цифровые процессы, востребованные на рынке. Это объясняется тем, что модернизация старых технологий отличается большой сложностью и обходится слишком дорого. Сохранение старых технологий также препятствует развитию организации в целом. На обслуживание старых технологий тратится множество ценных ресурсов, которые можно было бы потратить на технологии, более простые в использовании, повышающие качество обслуживания заказчиков и/или ускоряющие анализ данных.

Систематизация и обобщение существующих в теории и практике взглядов на сущность и содержание цифровой трансформации позволяют сформулировать представление и толкование такого феномена современности как «цифровая трансформация», раскрыть его сущность и определить роль в развитии экономических систем.

Во-первых, важно подчеркнуть, что цифровая трансформация социально-экономической системы любого уровня – это сложный и длительный процесс с долгосрочной отдачей от инвестиций. Для нее необходима стратегия, пересмотр бизнес-моделей и процессов, новая инфраструктура, новое программное

обеспечение, оптимизация набора услуг, эффективные механизмы внедрения, программы обучения и надежная текущая поддержка. Во-вторых, цифровая трансформация требует сильного и профессионального руководства – только оно может быть драйвером серьезных изменений. В-третьих, требуется четкое понимание того, какие элементы социально-экономической системы требуют преобразования. Организации во всем мире идут на эксперименты – и получают преимущества от цифровой трансформации.

Таким образом, *цифровая трансформация* – это процесс коренного преобразования концепции и формата функционирования социально-экономических систем всех уровней, посредством оцифровки – перевода всех ресурсов в цифровой формат, внедрения и формирования пула цифровых технологий, цифровизации – создания сетевых платформ интеграции и взаимодействия пользователей цифровых технологий, в целях достижения устойчивого и долгосрочного существования в динамичных условиях цифрового пространства. Цифровая трансформация является элементом более глобальной тенденции сервисизации экономики, т.к. взаимодействие в рамках цифровизованных сегментов экономики происходит преимущественно путем обмена услугами и сопроизводства услуг его субъектами.

Применительно к российским организациям данное определение предполагает преобразование бизнес-моделей и процессов, организационной и культурной среды и прочих элементов организации как социально-экономической системы, на основе эффектов от использования потенциала цифровых технологий с целью революционного изменения потребительской ценности и доступности производимых продуктов и услуг.

Необходимо несколько разграничить зачастую отождествляемые понятия «цифровая трансформация» и «цифровизация», и под цифровизацией в дальнейшем понимать социально-экономический процесс предшествующий цифровой трансформации и формирующий его основу, суть которого заключается в реструктуризации и преобразовании каналов коммуникаций вокруг используемых цифровых технологий (настройка так называемого цифрового взаимодействия).

В заключение можно отметить, что «гонка цифровизации» в современной экономике идет полным ходом, а, соответственно, цифровая трансформация бизнеса и общества неизбежна, это только вопрос времени.

Поэтому те хозяйственные структуры, которые первыми начнут цифровую трансформацию, получат неоспоримые конкурентные преимущества уже в ближайшем будущем.

Литература:

1. Китова О.В., Брускин С.Н. Цифровая трансформация бизнеса. URL: http://digital-economy.ru/images/easyblog_articles/320/kitova.pdf.
2. Кунцман А. А. Трансформация внутренней и внешней среды бизнеса в условиях цифровой экономики [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. Электрон. экон. журн. 2016. № 11. URL: <http://www.uecs.ru/economika-truda/item/4131-2016-11-02-07-33-48>.
3. Авдеева И.Л. Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом [Текст] // Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы. Труды научно-практической конференции с международным участием. – 2017. – С. 19-25.

Тешев В.А.

*к.ф.-м.н., доцент кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Блягоз З.У.

*к.ф.-м.н., профессор кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Шалатов В.В.

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и управления персоналом,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Бабалян Э.Б.

*старший преподаватель кафедры цифровой экономики,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Хатукай С.А.

*к.э.н., доцент кафедры экономики и управления,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. В данной статье рассматриваются ключевые аспекты теории цифровой трансформации социально-экономических систем, этапы становления цифровой экономики, закономерности современного рынка в условиях цифровой трансформации, прогрессивные современные концепции цифровой трансформации.

Ключевые слова: цифровая трансформация, социально-экономические системы, ключевые аспекты теории цифровой трансформации, этапы становления цифровой экономики, прогрессивные современные концепции цифровой трансформации.

Идея всеобщей цифровизации и перехода к цифровой экономике возникла отнюдь не случайно. Эволюция цифровизации имеет прочную теоретическую основу в виде цифрового языка математики, положившего начало точным наукам и прикладным разработкам в технике. Считается, что зарождение информационно-цифровой эпохи было инициировано появлением электронно-вычислительных машин (ЭВМ), обеспечивших выполнение цифровых

преобразований, обработку и передачу информации без участия человека. В этом заключается принципиальное отличие ЭВМ от машин с автоматическим управлением. Возникновение искусственного интеллекта еще более усилило самостоятельность в решении и расширило класс решаемых ЭВМ задач.

Сегодня понятие цифровой трансформации ассоциируют с интенсивным развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и началом периода второго поколения информатизации.

Условно этапы становления цифровой экономики можно сформулировать следующим образом:

1. Эпоха логистики. Главным способом получения дохода была доставка товара до покупателя.

2. Эпоха ритейла. Данная эпоха началась с развитием механизированного транспорта. Основная концепция получения дохода заключалась в доведении товара непосредственно до конечного потребителя. Главным местом формирования дохода стали торговые сети.

3. Эпоха информации. Появление Интернета сделало покупателя еще ближе к бизнесу. Производители получили новые инструменты и научились по-новому изучать поведение потребителя. Таргетирование в интернет-сети позволяет предложить конкретному покупателю необходимый именно ему товар в данный момент времени.

4. Эпоха знаний. Собирая в сети информацию и изучая ее, создают базу знаний о поведении потребителя для формирования его цифрового профиля с целью управления им.

Таким образом, цифровую экономику можно рассматривать как эволюционное развитие экономики, в которой «обмен данными между участниками процессов в режиме онлайн пришел на смену аналоговому взаимодействию и затрагивает все отрасли экономики, а также способствует экономическому росту, предоставлению качественных услуг на основе применения новых технологий».

Именно этот процесс связан с развитием информационных технологий, биотехнологий, нанотехнологий и когнитивных технологий. Взаимодействие всех этих технологий создаст сверхчеловеческий интеллект, своеобразное сетевое сознание.

Существует ряд причин, которые развитие информационного пространства трансформируют в новую экономику. Ключевые изменения обусловлены переходом от аналоговой техники к цифровой, от полупроводников к микропроцессорам, от централизованных вычислений к архитектуре клиент-сервер, от отдельного существования данных, текста, изображения и звука к мультимедиа, от специализированных систем к открытым системам и т.д..

Цифровизация касается всех областей экономики и жизни общества. Цифровая экономика, достигаемая посредством цифровой трансформации, требует более расширенного подхода к своему определению, нежели простое внедрение и развитие цифровых технологий.

«Всемирным банком предложено расширенное понимание цифровой экономики, которое касается не только развития информационно-компьютерных технологий, а также и глубокой трансформации всей экономики в целом. Эксперты банка предлагают такое определение: «Цифровая экономика – это новая парадигма ускоренного экономического развития».

Для того, чтобы процесс преобразований экономического субъекта соответствовал новым реалиям, необходимо понимать закономерности современного рынка в условиях цифровой трансформации. Выделим основные:

1. В технократическом мире все меняется с большой скоростью.
2. Не большие побеждают маленьких, а быстрые медленных.
3. Контролю и управлению поддается только то, что измеряется.
4. Видение будущего и позиция руководства в отношении преобразований имеет принципиальное значение.
5. Нет системности - нет бизнеса.
6. Управленец получит тот результат, под который настроена система компании.

Основными подходами к цифровой трансформации социально-экономических систем на настоящем этапе развития цифровой экономики, могут быть определены:

1. Процессный подход, в рамках которого принято рассматривать социально-экономическую систему как цепочку создания ценности от разработки продукта/услуги, до их реализации и сервисного обслуживания.

2. Отраслевой подход, который выдвигает необходимость изучения тесной взаимосвязи социально-экономических систем различных уровней и отраслей экономики.

3. Технологический подход к цифровой трансформации социально-экономических систем предполагает выбор технологий, способствующих ускоренной цифровизации и цифровой трансформации конкретной социально-экономической системы.

В качестве наиболее прогрессивных современных концепций цифровой трансформации можно выделить следующие:

1. Платформенная концепция – бизнес-модель, сформировавшаяся в процессе цифровой трансформации и предназначенная для функционирования в цифровой экономике. В самом общем понимании, ее предназначение в оказании бизнесу и населению уникальных услуг по координации участников рынка. Платформа представляет собой своего рода пространство, в котором продавцы и покупатели могут быстро и удобно найти друг друга по заданным параметрам, увидеть оценку предполагаемого партнера, оформить сделку, выполнить взаиморасчеты.

2. Концепция «Киберфизической системы» предполагает формирование единого взаимосвязанного комплекса вычислительных ресурсов и физических процессов как на отдельном предприятии, так и в комплексе, занятых в реализации последовательных переделов в цепочках создания ценностей.

3. Особое внимание уделяется концепции новой промышленной революции «Индустрия. 4.0», которая, в свою очередь, стремительно обретает технологическую определенность и преобразуется в практики бизнеса. Философия Индустрия 4.0 (Industry 4.0) впервые была представлена в Германии в 2011 году и символизирует инициацию четвертой промышленной революции. В качестве базовых технологий концепции «Индустрия 4.0.» определяются: роботизация, блокчейн, моделирование и прогнозирование, большие данные и продвинутая аналитика, «интернет вещей» (IoT), кибербезопасность, облачные вычисления и хранение данных, горизонтальная и вертикальная интеграция, дополнительная реальность, дополненное производство, непрерывная 3D-печать.

4. В концепции цифровой трансформации производства Индустрия 4.0 в качестве технологического ядра выступает концепция «Умная (цифровая, виртуальная) фабрика», характерными чертами которой являются: максимальная автоматизация всех звеньев «умной фабрики»; производство, способное в максимально сжатые сроки трансформироваться, перестраиваться, включая обновление производственных линий, посредством управления автономной системой.

Также к системным проектам цифровой трансформации социально-экономических систем можно отнести: умный (цифровой) город; умная (цифровая) дорога и умный (цифровой) транспорт; умный дом и умные товары. Совокупность перечисленных системных проектов цифровой трансформации социально-экономических систем целесообразно представить в виде особой экосистемы.

Концепция «Индустрия 4.0» вызывает наибольший интерес и внимание ученых-экономистов, что обуславливает активные исследования теории и практики цифровой трансформации в рамках данной концепции. Ученые-экономисты своих работах формируют основы построения цифровой экономики, сущность, особенности и проблемы ее развития в России, определяют значимость и преимущества развития цифровой экономики, а также возможности эффективного применения новых технологий обработки и хранения данных, построения «умных» городов, автоматизации производства и прочее.

5. Новейшей концепцией цифровой трансформации социально-экономических систем на сегодняшний день является стратегия перехода к цифровому обществу под названием «Общество 5.0», представленная японским правительством и учеными, которая призвана решать социальные проблемы с помощью интеграции физического пространства, киберпространства и высоких технологий, делая жизнь человека удобной и полноценной, а инновации – безопасными и экологичными.

В качестве обобщения можно отметить следующее. В российской науке и практике активно исследуются возможности и направления трансформации социально-экономических систем бизнеса и экономики в целом для обеспечения их функциональности и конкурентоспособности в новых «цифровых» условиях хозяйствования. Повышенный интерес вызывают методология, модели и

механизм цифровой трансформации социально-экономических систем на пути формирования цифровой экономики, детерминация ее составляющих, выявление основных тенденций и сложностей развития в России и мире.

Наиболее сложный для отечественных социально-экономических систем момент цифровой трансформации – это смена рабочей модели: цикл «планировать - осуществлять - проводить оценку выполнения плана» сменяет более быстрый цикл экспериментов и обучения. Первый шаг на пути к цифровизации и цифровой трансформации – сдвиг в мышлении – организациям требуются поворотливость, приспособляемость к конкурентной динамике, умение рассчитывать свои силы и готовность удовлетворить ожидания клиентов. Достижение такой организационной гибкости представляется непростой задачей. Предварительно нужно устранить любые трения в бизнес-процессах, вооружиться инструментами и знаниями, которые позволят автоматизировать рутинные процессы.

В отечественной науке еще в 60-80е года XX века были генерированы и проектно проработаны идеи, актуальные к внедрению в эпоху тотальной цифровой трансформации современного общества, что свидетельствует о готовности отечественной фундаментальной науки соответствовать вызовам цифровой трансформации на пути формирования цифровой экономики. В свое время в результате промышленной революции ряду стран удалось добиться опережающих темпов роста экономики, что вывело их на лидирующие позиции в мировой экономике и позволило сохранять это лидерство многие десятилетия. В эпоху цифровой революции у России появился уникальный шанс реализовать свой накопленный и невостребованный потенциал в цифровой экономике и занять достойное место среди ее лидеров.

Литература:

1. Авдеева И.Л. Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом [Текст] // Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы. Труды научно-практической конференции с международным участием. – 2017. – С. 19-25.

2. Берберов А.Б. На пути к цифровизации российской экономики: проблемы и перспективы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. №7 (101) [Электронный ресурс]. URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4506:2017-07-28-08-58-51.

Makroekonomia

Студентка Хафизова А.Р.

Старший преподаватель Нигматзянова Л.Р.

Казанский государственный энергетический университет, Россия

ПЕРЕХОД К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Нашу жизнь невозможно представить без цифровых технологий, которые открыли новые рыночные возможности и изменили различные сферы общества.

Цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов данных, использование результатов анализа которых позволяет существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [1]. Государство может обеспечить «цифровой скачок» в стране за счет ускоренного развития конкретных технологий. Наиболее ярким примером подхода цифровой приватизации является Сингапур. Так, в 2014 году государство инициировало разработку концепции Smart Nation и пригласило бизнес и экспертное сообщество к сотрудничеству для ее уточнения и реализации. Сингапур выделил для себя пять основных направлений программы: снижение эффекта от перенаселенности, старение страны, медицинское обслуживание, устойчивая энергетика и транспорт. По каждому из направлений проект Smart Nation предлагает свои решения [2].

Китай активно продвигает цифровизацию экономики на государственном уровне на протяжении последних лет. Отдельные города и провинции успешно внедряют цифровые технологии в производственные процессы. Что касается построения сетевой инфраструктуры, то коммерческий 5G уже доступен в 50 китайских городах, включая Пекин, Шанхай, Гуанчжоу и Шэньчжэнь. КНР является второй страной после Южной Кореи, которая развернула сети пятого

поколения в общенациональном масштабе. Например, в США некоторые провайдеры тоже предоставляют услуги 5G, но лишь в определенных городах [2]. Правительство Канады представило проект бюджета, упор в котором сделан на развитие коммуникаций и цифровых технологий с более полным включением всего населения в экономическую жизнь страны. Ведущая роль в реализации программы отводится спутниковой низкоорбитальной системе Telesat. Оператор уточняет, что берет на себя обязательство обеспечивать ШПД жителей страны в течение 50 лет. Также сообщается, что в представленном правительством Канады бюджете выделены средства на использование емкости низкоорбитальной системы Telesat. Более 50 ведущих технологических компаний и организаций в конце апреля 2018 года заключили с правительством Великобритании договор (Artificial intelligence Sector Deal) о развитии технологий искусственного интеллекта; вложения в организованный для этого целевой фонд, создаваемый на средства правительства, индустрии и академического сообщества, составят до 0,95 миллиарда фунтов стерлингов.

Что касается нашей страны, то в России была создана автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика». Она предоставляет услуги в сфере развития электронной экономики страны через поддержку общественно значимых проектов и инициатив [1]. В целом, это национальный проект, направленный на цифровую трансформацию социально-экономической жизни России. Он имеет несколько направлений, обеспечивающих целостный подход к реализации, а также включает в себя выработку законодательных норм, проведение модернизации инфраструктуры, внедрение практики цифровых технологий в экономике и государственном управлении, а также необходимость подготовки кадров для осуществления перехода. Проект разработан до 2024 года. В него входят следующие аспекты:

1. поддержка конкурентоспособности российских компаний на международном рынке;
2. создание успешно функционирующих отраслевых платформ для обеспечения взаимодействия между субъектами;

3. поддержку малого и среднего бизнеса, осуществляющих деятельность в цифровой экономике.

Еще одной тенденцией стало постепенно изменение рынка труда. Государственная власть разработала и приняла проект «Цифровая Россия», обеспечивающий переход к новому хозяйственному укладу [1]. Несмотря на то, что большинство жителей страны получили доступ к виртуальной сети, существенное отставание российской экономики сохраняется.

Таким образом, сегодня ситуация внутри России такова, что у страны есть все перспективы для ускорения темпов цифровизации, в этих условиях необходимо учитывать международный опыт. Переход к новой системе обучения позволит создать благоприятные условия для бизнеса. доступность государственных услуг сможет снизить транзакционные издержки. Ожидается, что усиление цифровой экономики будет способствовать экономическому росту национального хозяйства.

Литература:

1. Иноземцева, С. А. Технологии цифровой трансформации в России / С. А. Иноземцева // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. – 2018. - № 1. – С. 44-47.
2. Стародубцева, Е. Б. Цифровая трансформация мировой экономики / Е. Б. Стародубцева, О. М. Маркова // Вестник астраханского государственного технического университета. Сер. Экономика. – 2018. - № 2. – С. 7-15.
3. Цифровизация электроэнергетики как фактор энергосбережения / [Журнал экономических исследований, 2018, № 9]. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1003618> (дата обращения: 21.10.2020)

Рахматулина А.А., Хазеев С.А., ст.пр. Нигматзянова Л. Р.
Казанский Государственный Энергетический Университет

СЛОЖНЕЙШИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 2020 В ЕВРОПЕ - УЖЕ НЕ ПРОГНОЗ, А РЕАЛЬНОСТЬ

Вынужденный карантин спровоцировал один из самых худших кризисов в истории Европы за последние полвека. Еще в прошлом году экономика Евросоюза показывала второй результат по темпам роста после США, но грянувшая пандемия поменяла все карты. Самые успешные европейские страны, похоже, не скоро оправятся от удара коронавируса.

Жесткие карантинные меры во многих странах ЕС привели к плачевному результату - падение экономики на 3,5% за первый квартал текущего года. Эпидемия пока не остановлена, а значит, дальнейший спад обязательно продолжится.

Эксперты прогнозируют годовое падение не менее чем на 13% - это означает, что Европа понесет убытки равные немислимым 2 трлн евро. Кроме того, кризис, связанный с коронавирусом, требует повышенных социальных и медицинских расходов, что станет еще одним ударом по пострадавшим экономикам европейских стран.

Многие экономисты уверены, что если вирус не сдаст позиции во втором полугодии, то последствия для экономики ЕС станут еще более разрушительными, чем в первые три месяца. Личные денежные запасы у большинства населения, даже в благополучной Европе, ограничены, так как случившийся форс-мажор спрогнозировать было невозможно.

Специалисты Европейского центробанка в своих расчетах допускают, что до конца года ВВП в странах Евросоюза сократится на 12-13%. 19 стран-участниц Еврозоны производят до 85% ВВП, а в ЕС — это 12 трлн евро из 14 трлн.

Глава Европейского Центробанка Кристин Лагард заявляет, что столь колоссальные экономические потери происходят в мирное время и это заставляет тревожиться о будущем Евросоюза, а каким будет дальнейший спад, зависит от длительности ограничительных мер и методов поддержания населения и бизнеса.

В чем причины падения экономики?

Все дело в том, что никто и никогда не предполагал, что в развитой Европе придется вводить столь жесткий карантин, который фактически остановит экономики разных стран одновременно. Именно из-за этого и происходит падение рынков и производства.

Влияние карантинных мер на ВВП оказалось слишком негативным, поскольку основная доля ВВП в развитых странах Европы это потребительский сегмент рынка, а именно он и пострадал в первую очередь. Потеря работы и доходов и вынужденная самоизоляция граждан привели к резкому падению потребления товаров и услуг. Рынок на это отреагировал сразу и жестко — все показатели роста упали. Для развитой Франции снижение потребления на 6% за первый квартал 2020 года стало сильным испытанием на прочность.

Убытки инвестиционного рынка обрушились еще существеннее — почти на 12% с начала года. Стратегии у бизнеса и частных лиц кардинально изменились: почти никто не приобретает жилье, организации не вкладываются на перспективу, потому что ее никто не видит при сложившихся обстоятельствах. Более того, многие компании откажутся от дальнейших вложений, так как средства будут потрачены на сохранение бизнеса.

Инвестиции и потребление (основа ВВП Евросоюза) неуклонно снижаются, а прогнозы неутешительные. Чтобы экономики стран не перешли точку невозврата и не были разрушены окончательно, государствам придется выделять средства на поддержку бизнеса и населения.

Сейчас руководство большинства стран пытается оказать поддержку наиболее уязвимым и важным для их экономик организациям, и бизнесу. Во

многих странах гражданам выделяются денежные пособия, а бизнес стимулируют субсидиями и помощью в выдаче заработной платы работникам, находящимся на карантине.

Великобритания, Германия, Испания и другие страны выделяют много средств на приобретение медицинского оборудования для больниц, на лекарства и будущее производство вакцин от коронавируса. Европа помогает гражданам, оставшимся за пределами своих стран, вернуться на родину.

США выделили на погашение ущерба от коронавируса более 3 трлн долларов, Европа потратила на эти цели 2 трлн евро, и это существенно помогает уменьшить потери от пандемии. МВФ прогнозирует, что на борьбу с коронавирусом и его последствиями будет истрачено до 8 трлн долларов, что составляет 10% от мирового ВВП. Масштабный кризис 2008 года не идет ни в какое сравнение с нынешним. Тогда было истрачено всего около 1 трлн долларов. Сейчас же ситуация только набирает обороты, и никто не может точно сказать, когда и чем это все закончится.

Проблема Европы в том, что на относительно небольшой территории сконцентрировано население в около 450 млн человек и кризис затронет каждого. Смертность от Covid-19 вывела Евросоюз на второе место в мире после США.

Крупнейшая в мире экономика США пока держится, пандемия не нанесла слишком сильного ущерба. Потери ВВП составили чуть более 1% за квартал и если сравнить это с 3,5% падения в Евросоюзе, то можно судить о мощи американской экономики. Простые расчеты показывают, что за год экономика США не потеряет больше 5%.

Независимо от того, насколько затянется пандемия и ее последствия, МВФ допускает, что падение в Европе будет гораздо более сильным, чем в США. А экономика Китая почти не пострадала из-за быстрых и точных действий китайских властей по борьбе с вирусом. Соперник Евросоюза в сражении за звание второй крупнейшей экономики планеты может даже показать прирост в 1,2% при условии, что эпидемия его больше не затронет.

Три крупнейшие экономики Евросоюза — Италии, Испании и Франции больше всех пострадали от пандемии. Там самая высокая смертность от Covid-19. Германия в нынешней ситуации отделалась легким испугом. ВВП Испании сократился на 5,2%, Италии — 4,7%, Франции не повезло еще больше — минус 5,8%.

Спад и рецессия экономик ведущих европейских стран в ближайшие годы приведут к пересмотру экономических стратегий и новому взгляду на возможные угрозы для общества.

Список литературы:

1. Ершов М.В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? - М.: Экономика. 2011. С. 295.
2. Газета Коммерсант. Эпидемия по-итальянски [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4307329>
3. Bloomberg Markets [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/markets>
4. THE WORLD BANK GROUP AND COVID-19 (CORONAVIRUS) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/who-we-are/coronavirus-covid19>

Finansowe stosunki

Нигматзянова Л.Р., Рахманова А.Ф., Тихонова В.С.

Казанский государственный энергетический университет, Татарстан

ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В ходе предпринимательской деятельности коммерческих организаций и предприятий возникают определенные финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализацией продукции, оказанием услуг и выполнением работ, формированием собственных финансовых ресурсов и привлечением внешних источников финансирования, их распределением и использованием.

Материальной основой финансовых отношений являются деньги.

Финансовые отношения – часть денежных отношений и возникают лишь при реальном движении денежных средств, сопровождаются формированием и использованием собственного капитала, централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

По своему экономическому содержанию совокупность финансовых отношений можно сгруппировать по следующим направлениям:

- 1) между учредителями в момент создания предприятия;
- 2) между предприятиями и организациями;
- 3) между предприятием и его подразделениями (филиалами, цехами, отделами, бригадами);
- 4) между предприятием и его работниками;
- 5) между предприятием и вышестоящей организацией;
- 6) между коммерческими предприятиями и организациями;
- 7) между предприятием и финансовой системой государства;
- 8) между предприятием и банковской системой;

9) между предприятием и страховыми компаниями и организациями;

10) между предприятием и инвестиционными институтами (рис. 1).

Субъекты, с которыми предприятия вступают в финансовые отношения	Финансовые отношения
Учредители, акционеры, собственники	формирование уставного фонда, распределение доходов предприятия
Организации и другие предприятия	покупка и продажа ценных бумаг предприятия, получение и выплата доходов по ним; участие в распределении прибыли в совместной деятельности; предоставление или получение финансовой помощи, займов; уплата и получение финансовых санкций в условиях нарушения договорных условий; отношения связанные с получением выручки от реализации продукции, работ и услуг и последующим ее распределением
Филиалы, подразделения, цеха, отделы, бригады	формирование целевых фондов, формирование и распределение денежных фондов; финансирование специальных программ.
Работники предприятия	оплата труда, выплаты из фондов потребления, распределение доходов предприятия, реализация ценных бумаг своим работникам, выплата

	дивидендов и процентов по ним, финансовые санкции к работникам.
Вышестоящие организации	внутриотраслевое перераспределение финансовых ресурсов
Финансовая система государства	формирование республиканского и местного бюджетов, централизованных фондов (уплата налогов, сборов, отчислений, страховых взносов); получение бюджетных ассигнований, дотаций, субсидий, получение и возврат бюджетных ссуд; уплата финансовых санкций и добровольных взносов.
Банковская система	расчетно-кассовое обслуживание; получение и погашение краткосрочных и долгосрочных кредитов; получение доходов за хранение денежных средств на счетах, отношения лизинга, факторинга
Страховые компании и организации	уплата страховых взносов по видам обязательного и добровольного страхования, формирование и использование страховых фондов
Инвестиционные институты	размещение временно свободных денежных средств, привлечение дополнительного капитала.

Финансовые отношения в условиях банкротства и несостоятельности	досудебная финансовая помощь, судебные процедуры: защитный период, конкурсное производство, мировое соглашение и прочие.
Финансовые отношения при слиянии, поглощении предприятий	формирование единых финансовых ресурсов, распределение доходов

Рис. 1. Содержание финансовых отношений предприятия с иными субъектами

Каждая из перечисленных групп отношений имеет свои особенности и сферу применения. Однако все они носят двусторонний характер, и их материальной основой является движение денежных средств.

Финансовые отношения, возникающие в процессе образования и использования финансовых ресурсов предприятия, формируются в процессе кругооборота его средств, что, в свою очередь, опосредуется денежными потоками по различным видам его деятельности.

- 1) Текущая деятельность;
- 2) Инвестиционная деятельность;
- 3) Финансовая деятельность;
- 4) Прочие виды деятельности и хозяйственные операции.

Литература:

1. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы. — М.: ИНФРА- 2007.-298 с.
2. Лапуста М.Г., Шадурина Т.Ю. Финансы предприятий. — М.: Альфа-Пресс, 2009. — 640 с.
3. Справочник финансиста предприятия. — М.: Инфра-М, 1996. — 368 с.
4. Финансы предприятий: Учебное пособие / Под ред. Поповой Р.Г., Самоновой И.Н., Доброседовой И.И. — С-пб.: Питер, 2010. — 208 с.
5. Финансы предприятий: Учебное пособие / Под ред. В. В. Буряковского. — С-Пб.: Пороги, 2008. — 246 с.

Marketing i management

Строцкая А.А.

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», Россия

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА КОМПАНИИ

В последнее время темы брендинга все чаще становятся предметом теоретических и научных исследований. Тем не менее, в этих исследованиях все еще есть проблемы, которые редко анализируются теоретиками, включая оценку эффективности брендинга.

Слабое теоретическое развитие этой проблемы отражено и в реальной практике бренд - менеджмента. Несмотря на растущую потребность в точном измерении эффективности создания бренда и рекламной деятельности, немногие компании фактически применяют показатели эффективности брендинга. Если же эти показатели используются, то они измеряют эффективность применения лишь отдельного показателя (например, эффективность использования маркетинговых коммуникационных инструментов для продвижения бренда), а не оценивают эффективность брендинга в целом. В этой статье представлен один из возможных подходов к решению этой проблемы.[2]

Восприятие бренда существенно влияет на принятие потребителями решения о покупке. Чтобы выбрать правильную рекламную стратегию, компании должны понимать, что у потенциальных покупателей ассоциируется с брендом. Для того, чтобы быть на шаг впереди потребностей клиентов, восприятие бренда должно быть измеримым и адаптируемым.

Восприятие бренда включает в себя мнение и отношение покупателя к продукту или услуге. Это восприятие основано на эмпирических ценностях, возникающих при работе с брендом, функциональностью, репутацией.

Когда бренд соответствует ожиданиям потребителей или превосходит их, он может создать устойчивый капитал бренда. Это также увеличивает продажи компании в долгосрочной перспективе.

Восприятие бренда - это своего рода сенсорный опыт. Продукт можно определить не только по внешнему виду, но и по видению и культуре компании.

Сообщение бренда должно быть передаваемым как сенсорным, так и эмоциональным образом и формировать мнение потребителя.

Для изучения восприятия потребителей целесообразно использовать метод интервьюирования респондентов. Опрос направлен на выявление потребительских предпочтений, отношения потребителей к определенному бренду, оценку по определенным параметрам, а также выявление потребительского поведения при покупке и факторов, определяющих выбор.

Опросы помогают компаниям понять, кто их клиенты и что они думают о бренде. Вопросы должны быть простыми, точными и давать клиентам возможность ответить как положительно, так и отрицательно. Опросы лучше проводить ежеквартально. Частота также может быть адаптирована к циклу рекламных кампаний, чтобы целенаправленно анализировать их влияние.

Опросы восприятия бренда позволяют получить три основных результата:

1. Понять влияние маркетинговых кампаний на восприятие бренда.
2. Устранить разрыв между качествами бренда.
3. Определить области для улучшения бренда на основе восприятия клиентов.

В рамках опроса респонденты оценивают важность факторов, определяющих выбор (качество обслуживания; наличие скидок (акций)) по пятибалльной шкале, где 1 балл – низкая степень важности, 5 баллов – высокая степень.

Для расчета ценности бренда вышеперечисленные факторы оцениваются респондентами по шкале от 0 до 10 баллов с точки зрения идеального значения и воспринимаемого значения для конкретного бренда. Пример оценки приведен в формуле 1:

$$\text{Ценность бренда} = \frac{\text{Выгода от пользования услугами или товаром}}{\text{Финансовые затраты потребителя}} \quad (1)$$

Еще один метод оценки восприятия бренда – это мониторинг социальных сетей. Мониторинг социальных сетей применяется как анкета для восприятия бренда.

Упоминания и реакция на конкретный бренд в социальных сетях помогают компаниям узнавать отношение клиентов к бренду. Присутствие компании в социальных сетях также может повысить узнаваемость бренда.

Достаточно часто для оценки восприятия бренда используют психосемантические методы, используемые в бренд – менеджменте.

Данный метод позволяет исследовать субъективное эмоционально-ценностное отношение к любым изучаемым объектам:

$$P_{ij}^2 = (ЗНО_{i1} - ЗНЛЧ_{j1})^2 + (ЗНО_{i2} - ЗНЛЧ_{j2})^2 + \dots + (ЗНО_{iN} - ЗНЛЧ_{jN})^2 \quad (2)$$

где P_{ij} — расстояние между объектом и личностной чертой по N -факторам;

$ЗНО_{iN}$ — значение анализируемого объекта по фактору N ;

$ЗНЛЧ_{jN}$ — значение личностной черты j по фактору N .

Сортировка личностных черт по возрастанию значений P_{ij} дает ранжированный список личностных черт - описателей анализируемого объекта i .

После проведения опроса и статистической обработки полученных данных отбираются характеристики, определяющие бренд, отбираются путем ранжирования по проценту респондентов, выбравших эту характеристику из общего списка. Характеристики, отмеченные более чем у половины респондентов, являются определяющими для бренда.

Следующий шаг - выявить разрывы между позиционированием бренда и восприятием потребителя. Разрывы между позиционированием бренда и восприятием потребителей определяются путем сравнения ключевых характеристик бренда, выявленных в ходе анализа позиционирования бренда, и отличительных характеристик бренда, выявленных респондентами в анкете.

Любой из методов оценки восприятия бренда позволяет достичь следующих целей:

1. Обеспечивает более целенаправленные маркетинговые усилия.
2. Предоставляет информацию о том, хорошо ли позиционируется продукт на рынке и нужно ли корректировать свою стратегию.
3. Позволяет лучше оценить сильные и слабые стороны бренда.
4. Помогает оценить эффективность ценностного предложения в целом.

Таким образом, в условиях, когда бренд становится стратегическим активом компании, оценка эффективности брендинговой деятельности и ее восприятия потребителем становится все более актуальной. Оценка эффективности брендинга дает компании возможность в будущем принимать основанные на фактах решения и оптимизировать процесс их принятия.

Для того чтобы контролировать успешность восприятия бренда, необходимо разработать методы оценки. Методы оценки восприятия бренда относятся к измеряемым параметрам оценки эффективности действий бренд - ориентированной компании. Простого измерения и принятия решений на основе ряда показателей уже недостаточно. Необходимо разработать целостную методическую систему, позволяющую комплексно оценивать восприятие бренда потребителями.

Литература:

1. Музыкант В.Л. Бренддинг: Управление брендом: Учебное пособие / В.Л. Музыкант. - М.: Риор, 2018. - 256 с.
2. Рожков И.Я. Бренддинг: Учебник / И.Я. Рожков. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 331 с.
3. Чернышева А.М. Бренддинг: Учебник для бакалавров / А.М. Чернышева, Т.Н. Якубова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 504 с.
4. Шарков Ф.И. Интегрированные коммуникации: реклама, публич рилейшнз, бренддинг: Учебное пособие / Ф.И. Шарков. - М.: Дашков и К, 2016. - 324 с.

Ewidencja i audyt

Студента группы ЗМБУ-3 Крыльная Е.А.

Керченский государственный морской технологический университет, Россия

СИСТЕМА АНАЛИТИЧЕСКОГО ИЗМЕРЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

Одной из основных причин роста затрат организации является проблема в управлении ее денежными потоками. Без оперативного контроля затрат невозможно эффективное планирование денежных потоков и управление организацией, а, следовательно, затруднено и оперативное управление денежными ресурсами.

Одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными потоками предприятия является их оптимизация. Для этого применим метод рейтинговой оценки.

Применение методики рейтинговой оценки организаций позволит в наиболее обобщенном виде представить деятельность предприятий на рынке, определить наиболее эффективные способы инвестирования капитала и тем повысить эффективность производства. Следует отметить, что методика рейтинговой оценки предприятий может также учитывать отраслевые особенности исследуемых компаний [62].

В основе этого метода заключается многомерный сравнительный анализ, который позволяет учитывать степень их близости к показателям предприятия. Применение этого метода включает три этапа. На первом этапе вносятся исходные данные (Приложение Я). В каждой графе показателей определяется максимальный показатель, принимаемый за единицу (таблица 3.6).

Таблица 3.6 - Показатели эффективности деятельности ООО «Восток» по видам продукции за 2017 г.

Виды продукции	Цена за ц, руб	Объем реализации, ц	Выручка от реализации, тыс.руб
Пшеница	0,69	62314	43274,71
Озимый ячмень	0,67	43197,54	28835,94
Яровой ячмень	0,62	2779,72	1728,60
Горох	0,97	45979,3	44396,96
Лен	1,66	12679,75	21086,32
Подсолнечник	1,40	14969	21006,21
Кориандр	1,30	9830	12741,53
Итого	–	191749,31	173070,27

Затем все показатели по графе (a_{ij}) делятся на эталонный показатель ($\max a_{ij}$). В результате формируется матрица стандартизованных коэффициентов (x_{ij}) и записывается в таблицу 3.7.

Стандартизированный коэффициент x_{ij} рассчитывается по формуле:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \quad (3.7)$$

где a_{ij} – показатель эффективности по каждой строке;

$\max a_{ij}$ - максимальное значение этого показателя.

Таблица 3.7 - Матрица стандартизированных коэффициентов (x_{ij})

Виды услуг	Цена за единицу м3 (с НДС), руб	Объем реализации, тыс.м3	Выручка от реализации, тыс.руб
Пшеница	1,117	1	1
Озимый ячмень	1,073	0,693	0,666
Яровой ячмень	1,000	0,045	0,040
Горох	1,553	0,738	1,026
Лен	2,674	0,203	0,487
Подсолнечник	2,257	0,240	0,485
Кориандр	2,084	0,158	0,294
Коэф корреляц.	-0,168	0,923	1

На следующем этапе все элементы матрицы возводятся в квадрат с последующим умножением на весовой коэффициент (K), который устанавливается в виде балльной оценки значимости того или иного показателя (абсолютного коэффициента парной корреляции) относительно базового. После чего результаты суммируются по строкам в отдельный столбик (R_i) и формируется таблица 3.8.

Таблица 3.8 - Результаты сравнительной рейтинговой оценки

Виды услуг	x_1^2	x_2^2	x_3^2	R_i
Пшеница	1,247	1	1	1,713
Озимый ячмень	1,152	0,481	0,444	0,694
Яровой ячмень	1,000	0,002	0,002	-0,165
Горох	2,411	0,544	1,053	1,149
Лен	7,151	0,041	0,237	-0,927
Подсолнечник	5,092	0,058	0,236	-0,568
Кориандр	4,345	0,025	0,087	-0,621

$$R_i = K_1 x_{1j}^2 + K_2 x_{2j}^2 + \dots + K_n x_{nj}^2, \quad (3.9)$$

где R_i – рейтинговый коэффициент района;

x_i – стандартизированный коэффициент;

K_i – весовой коэффициент.

На третьем этапе показатели рейтинговой оценки (R_i) суммируются по видам продукции и рассчитывается структурный коэффициент (t).

$$t = \frac{R_i}{\sum R_i} \quad (3.10)$$

Далее структурные коэффициенты умножаются на возможный по услуге объем денежных оборотных средств предприятия и находится оптимальная структура денежных потоков каждой услуги. Общая сумма оборотных средств в 2017 году составила 187802 тыс. руб. Расчеты приоритетного распределения денежных средств в ООО «Восток» приведены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Распределение денежных потоков между видами реализованных услуг ООО «Восток» в 2017 г.

Виды услуг	Ri	Структурн.коэф	Фактический объем вложений	Расчетный объем вложений	Отклонение
Пшеница	1,713	0,695	42798	130575,13	87777,13
Озимый ячмень	0,694	0,282	6134,38	52872,44	46738,06
Яровой ячмень	- 0,165	-0,067	2017,62	-12561,93	-14579,55
Горох	1,149	0,467	30135,15	87611,79	57476,64
Лен	- 0,927	-0,376	106716,85	-70695,44	-177412,29
Подсолнечник	- 0,568	-0,230	-145004	-43282,10	101721,90
Кориандр	- 0,621	-0,252	6134,38	-47354,29	-53488,67
Итого	2,464	1,000	187802	187802	—

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ООО «Восток» не эффективно распределяет имеющийся денежный объем средств на основные виды деятельности, вследствие чего в 2017 году получило убыток в размере 9164 тыс. руб.

Наибольшую выручку предприятие получает от реализации подсолнечника и пшеницы, а наименьшую от производства льна. По результатам расчетов видно, что предприятию необходимо снизить фактические вложения в производство яровой ячмень на 14589,55 тыс. руб., снизить расходы на производство лен на 177412,29 тыс. руб., а также снизить расходы на производство кориандр на 53488,67 а полученные средства направить в

деятельность, связанную с производством и реализацией пшеницы, подсолнечника, озимого ячменя и гороха.

Литература:

1. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2010. – 534 с.
3. Осипова И.В. Бухгалтерский учет и анализ. Сборник задач: Учебное пособие / И.В. Осипова, Е.Б. Герасимова. — М.: КноРус, 2013. — 248 с.

Носова А.С.

Керченский государственный морской технологический университет

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные теоретические аспекты учета затрат на производство продукции, включающие задачи и принципы учета затрат на производство продукции, объекты учета затрат, отражение затрат на производство продукции на счетах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: ЗАТРАТЫ, РАСХОДЫ, КОНТРОЛЬ, ПРОИЗВОДСТВО, УЧЕТ

Abstract. The article discusses the main theoretical aspects of accounting for production costs, including the tasks and principles of accounting for production costs, cost accounting objects, reflection of production costs in accounting accounts.

Key words: COSTS, EXPENSES, CONTROL, PRODUCTION, ACCOUNTING

Особенностями затрат как объекта учета можно считать их динамизм и многообразие, которые предполагают применение обширного спектра приемов и методов, трудность измерения, учета и оценки, а также сложность и противоречивость влияния затрат на экономический результат [2]. Учет затрат и калькулирования себестоимости – это один из важнейших разделов учета.

К основным задачам учета затрат на производство можно отнести:

1. Своевременное, полное и достоверное отражение в учете фактических затрат, которые связаны с производством и сбытом продукции, а также непроизводственных расходов и потерь, которые допускаются на отдельных участках производства.

2. Контроль за эффективным использованием сырья, полуфабрикатов, материалов, топлива, энергии, фонда оплаты труда, а также за соблюдением смет расходов на обслуживание и управление производством.

3. Выявление результатов деятельности структурных подразделений предприятия по снижению себестоимости продукции.

4. Выявление резервов снижения себестоимости продукции [2].

Основными принципами учета затрат на производство продукции являются [3]:

- неизменность принятой методологии учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в течение года;
- полнота отражения в учете всех хозяйственных операций;
- разграничения затрат в учете на текущие затраты на производство и капитальные вложения;
- согласованность фактических показателей себестоимости продукции с нормативными и плановыми;
- денежное выражение затрат.

При организации учета затрат на производство продукции необходимо определить группировку затрат в зависимости от выбранного объекта учета затрат: учет затрат по видам – экономическим элементам (материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты), учет затрат по местам их возникновения, учет затрат по центрам ответственности, учет затрат по носителям затрат (единицам продукции, типам продукта, номерам заказа в целях калькулирования себестоимости продукта) [1].

Наибольший удельный вес в составе себестоимости продукции занимают материальные затраты, поэтому правильный учет и строгий контроль за их осуществлением обеспечивают достоверность данных о себестоимости продукции и способствуют ее снижению. Материальные затраты на

производственных предприятиях в составе себестоимости продукции отражаются по следующим статьям:

- сырье и основные материалы;
- полуфабрикаты собственного производства;
- возвратные отходы (вычитаются);
- вспомогательные материалы;
- топливо и энергия на технологические цели.

Стоимость возвратных отходов в бухгалтерском учете отражается записью по дебету счета 10 «Материалы» и кредиту счетов: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» в зависимости от вида производства, в котором они получены. На стоимость топлива, которое было израсходовано на технологические цели, составляется бухгалтерская запись: дебет счета 20 «Основное производство» или 23 «Вспомогательные производства» и кредит счета 10 «Материалы». На стоимость энергии, которая была потреблена на технологические цели, делается бухгалтерская запись: дебет счета 20 «Основное производство» или 23 «Вспомогательные производства» и кредит счета 23 «Вспомогательные производства», либо 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

В составе калькуляционных статей затрат, которые формируют себестоимость продукции, предусмотрены две статьи, связанные с оплатой труда и его социальной защитой: расходы на оплату труда производственных рабочих и отчисления на социальные нужды. В бухгалтерском учете операции, связанные с оплатой труда производственных рабочих и отчислениями на их социальные нужды, отражаются по дебету счета 20 «Основное производство» и кредиту счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Номенклатура расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки устанавливается самой организацией. До освоения производства продукции расходы на научные исследования и опытно-

конструкторские разработки предварительно учитываются на счете 97 «Расходы будущих периодов». После освоения продукции списываются со счета 97 «Расходы будущих периодов» на счет 20 «Основное производство».

Размер и состав расходов на эксплуатацию производственных машин и оборудования планируются по цехам, производствам и статьям. Смета этих расходов включает следующие статьи:

1. Амортизация оборудования и транспортных средств.
2. Эксплуатация оборудования.
3. Текущий ремонт оборудования и транспортных средств.
4. Внутривозвратное перемещение грузов.
5. Прочие расходы, связанные с эксплуатацией производственных машин и оборудования.

Данные расходы отражаются по дебету счета 25 «Общепроизводственные расходы» и кредиту счетов: 10 «Материалы», 23 «Вспомогательные производства», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 02 «Амортизация основных средств» и др. Расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования списываются по окончании месяца на счета 20 «Основное производство» и 28 «Брак в производстве» и распределяются между отдельными видами продукции и незавершенным производством.

Общехозяйственными называются расходы, которые связаны с обслуживанием основных и вспомогательных цехов и управлением ими. Номенклатура статей общехозяйственных расходов включает:

- содержание аппарата управления цехом;
- содержание прочего персонала цеха;
- амортизация зданий, сооружений и прочего инвентаря в масштабах цеха;
- содержание и текущий ремонт зданий сооружений и прочего инвентаря в масштабах цеха;

- испытания, опыты и исследования, рационализации и изобретательство;
- охрана труда;
- прочие расходы.

В течение месяца все фактические расходы отражаются по дебету счета 25 «Общепроизводственные расходы» в корреспонденции со счетами: 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 23 «Вспомогательные производства», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и др. Общецеховые расходы в конце месяца списываются на счета 20 «Основное производство» и 28 «Брак в производстве».

Общехозяйственные расходы – это расходы, которые связаны с обслуживанием производства и управления им в масштабе всего предприятия. К ним относятся:

- административно-управленческие расходы;
- содержание общехозяйственного персонала, несвязанного с производственным процессом;
- амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных услуг и др.

Общехозяйственные расходы учитываются на счете 26 «Общехозяйственные расходы» в корреспонденции с теми же счетами, что и счет 25 «Общепроизводственные расходы». Списание общехозяйственных расходов по назначению в бухгалтерском учете отражается по дебету счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 90 «Продажи» и др., и кредиту счета 26 «Общехозяйственные расходы» [4].

В заключении следует отметить, что учет затрат включаемых в себестоимость продукции и управление затратами является крайне

необходимыми для любой организации, поскольку в современных условиях ключевыми направлениями повышения конкурентоспособности и эффективности работы производственных предприятий становятся снижение себестоимости продукции и рационализация затрат. Решение этих вопросов неразрывно связано с быстротой принятия решений в части учета, управления затратами, включаемыми в себестоимость продукции. Экономически обоснованное определение размера себестоимости имеет большое значение для организации, позволяет правильно оценить ее финансовые ресурсы, возможности расширенного воспроизводства и материального стимулирования работников.

Литература:

1. Бережной В.И., Крохичева Г.Е., Лесняк В.В. Бухгалтерский управленческий учет. Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2014. 176 с.
2. Герасимова Л.Н. Управленческий учет: теория и практика. Учебник - Ростов н/Д: Феникс, 2018. - 508 с.
3. Кальницкая И.В. Максимочкина О.В. Бухгалтерский управленческий учет. Учеб. пособие - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2017. - 248 с.
4. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник. - 6-е изд., изм. и доп. -М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 480 с.
5. Смелик Р.Г. Бухгалтерский и управленческий учет в Омской крепости в ХУШ-Х1Х вв. (Анализ учетных документов) // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2016. № 2. С. 184-196.

Носова А.С.¹, Макарова О.В.²

1 – студент 3-го курса направления 38.04.01 Экономика (магистерская программа «Учет, анализ и аудит») ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики ФГБОУ ВО «КГМТУ» Керченский государственный морской технологический университет

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО: БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье обобщено понятие системы внутреннего контроля, его цель, формы. Раскрываются вопросы организации внутреннего контроля затрат как системы, включающей бухгалтерский и управленческий аспекты, и требующей для эффективного функционирования соответствующего обеспечения, состоящего из организационного, технического, юридического, экономического и учетно-аналитического обеспечения. Исследованы задачи и направления внутреннего контроля затрат.

Ключевые слова. Внутренний контроль, затраты, управление, формы контроля, бухгалтерский контроль, система внутреннего контроля.

Abstract. The article summarizes the concept of the internal control system, its purpose, forms. The article reveals the issues of organizing internal cost control as a system that includes accounting and management aspects, and requires appropriate support for the effective functioning, consisting of organizational, technical, legal, economic, accounting and analytical support. The tasks and directions of internal cost control are investigated.

Key words: Internal control, costs, management, forms of control, accounting control, internal control system.

Успешная реализация стратегии и планов предприятия невозможна без соответствующего контроля за его деятельностью. Внутренний контроль представляет собой специализированную функцию управления внутри предприятия, которая заключается во всесторонней, систематической проверке производственной и финансово-хозяйственной деятельности.

Система внутреннего контроля может быть отдельной функцией управления в организации, а может быть интегрирована с системой управленческого учета, что можно наблюдать в последнее время, как в теории, так и в практике [5]. Данная интеграция позволяет системе управленческого учета получать дополнительную информацию, а системе внутреннего контроля использовать новые методы контроля. Как все вопросы экономики, контроль, в том числе внутренний, регулируется законодательно, следует отметить, что отдельные нормативные документы, в полной мере регулирующие весь процесс контроля во всех его проявлениях находятся, на стадии разработки, но ряд документов регулирует отдельные направления:

1. ФЗ «Об акционерных обществах» N 208-ФЗ от 26.12.1995 г. [2];
2. ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» N 14-ФЗ от 08.12.1998 г. [1];
3. ФЗ «О бухгалтерском учете» N 402-ФЗ от 06.12.2011 г. [3], ПБУ, ФСБУ;
4. ФЗ «Об аудиторской деятельности» N 307-ФЗ от 30.12.2008 г. [4] и Международные стандарты аудита (МСА).

В данных документах представлены требования к внутреннему контролю либо даны краткие указания по его осуществлению.

Вопросы формирования системы контроля, его цели, задачи, функции, механизмы и сфера деятельности контрольных органов исследованы многими авторами: Беловым Н. Г., Беловой Н. Г., Бурцевым В. В., Карзаевой Н. Н., Колесниковой Е., Кундиус В., Мельник М. В., Парамоновой Л., Пугачевым В. В., Хосиевым Б. Н. и др.

Внутренний контроль хозяйствующего субъекта является одной из функций управления предприятием и состоит в наблюдении за экономическими объектами и процессами с целью проверки соответствия состояния дел действующему законодательству РФ, нормативным актам, а также договорам [9].

Система внутрифирменного контроля организации представляет собой совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством в качестве средств эффективного ведения хозяйственной деятельности [11].

Наиболее полным определением системы внутреннего контроля следует считать предложенную Беловым Н. Г.: совокупность мер и мероприятий по созданию адекватной среды контроля, действенных средств контроля с целью обеспечения сохранности активов, эффективности их использования и подготовки достоверной информации для её пользователей [2].

Формы внутреннего контроля различны, каждая характеризуется рядом элементов, входящих в нее (табл.1).

Таблица 1 – Виды внутреннего контроля

Признак	Виды внутреннего контроля
По времени проведения:	предварительный; текущий; последующий (заключительный)
По полноте охвата объектов:	сплошной; выборочный
По контрольным процедурам:	проверка документов; письменный запрос; инспектирование; лабораторный анализ; экспертная оценка; аналитические процедуры; очный опрос
По периодичности проведения:	систематический (регулярный, запланированный, перманентный); разовый (эпизодический, внезапный, имманентный)
В зависимости от автоматизации	не автоматизированный; частично автоматизированный; автоматизированный
По источникам контрольных данных:	документальный; фактический
По сферам применения:	финансовый; специализированный; смешанный
По способам проведения:	следствие (расследование); хозяйственный спор; проверка (обследование); самоконтроль; экономический анализ; аудит; ревизия.

Представленная типология не является исчерпывающей, в связи с постоянным развитием экономической среды и стремлением организаций к использованию инновационных способов управления.

Одним из основных объектов внутреннего контроля производственного предприятия являются затраты производства. Обеспечение достоверности данных о затратах в процессе учета – непосредственная задача внутреннего контроля затрат [6].

К числу основных задач контроля затрат мы можем отнести:

определение фактического состояния затрат в заданный момент времени;
прогнозирование состояния и поведения затрат на заданный будущий момент времени;

изменение состояния и поведения затрат таким образом, чтобы при изменении внешних условий в допустимых пределах были обеспечены необходимые и оптимальные значения результатов деятельности предприятия;

заблаговременное определение места и причин отклонений значений затрат от заданных; сбор, передача, обработка информации о состоянии затрат;

обеспечение устойчивого состояния затрат; проверка достоверности данных учета; проверка правильности хозяйственных операций в процессе производства;

проверка целесообразности хозяйственных операций, целевого и фактического использования ресурсов;

проверка полноты и своевременности отражения хозяйственных операций в учете;

проверка производственной деятельности для выявления причин возникающих отклонений и доказательства вины за их последствия.

Внутренний контроль затрат представляет собой взаимосвязанную систему из бухгалтерского и управленческого контроля, которая призвана обеспечивать соответствие решений, принятых руководством предприятия, с реализацией их на практике (рис. 1).

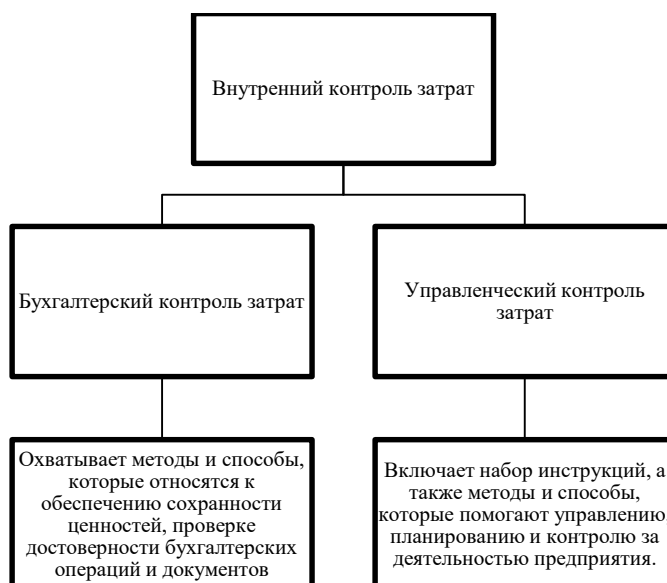


Рисунок 1 – Внутренний контроль затрат

Бухгалтерский контроль затрат охватывает методы и способы, которые относятся к обеспечению сохранности ценностей, проверке достоверности бухгалтерских документов. Контроль правильности отнесения затрат на производство продукции является одним из наиболее важных вопросов бухгалтерского контроля, т.к. себестоимость продукции является одним из оценочных показателей, определяющих качество работы предприятия.

Контроль учета затрат, относимых на себестоимость продукции, включает в себя проверку:

1. Правильности постановки учета затрат, включаемых в себестоимость продукции;
2. Обоснованности разграничения источников возмещения различных видов расходов;
3. Достоверности отчетных показателей себестоимости продукции;
4. Правильности распределения затрат между незавершенным производством и готовой продукцией;
5. Полноты отражения в учете всех хозяйственных операций.

6. Методологии учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции на ее соответствие организационным и технологическим особенностям предприятия;

7. Правильности разграничения затрат по отчетным периодам;

8. Достоверности оценки израсходованных на производство продукции материальных ресурсов;

9. Обоснованности списания отклонений фактической себестоимости материальных ресурсов от стоимости материалов по учетным ценам;

10. Правильности начисления износа по основным средствам, нематериальным активам и включения сумм износа в издержки производства либо отнесения за счет чистой прибыли;

11. Обоснованности сумм накладных расходов и способов их распределения по объектам калькуляции;

12. Правомерности отнесения фактических сумм различных расходов.

Контроль затрат может осуществляться по экономическим элементам затрат и по статьям калькуляции. Контроль затрат по видам калькуляционных статей позволяет определить формирование издержек по местам возникновения, а также выявить непроизводительные расходы [5]. Наиболее важными статьями себестоимости, подлежащими контролю, являются:

- затраты, непосредственно связанные с производством продукции, с использованием природного сырья;
- затраты на подготовку и освоение производства;
- затраты некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии производства и улучшением качества продукции;
- затраты на изобретательство и рационализаторство;
- затраты на обслуживание производственного процесса;
- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- затраты, связанные с управлением производством, с подготовкой и переподготовкой кадров;
- износ по нематериальным активам и др.

Проверка данных статей должна выявлять необоснованное отнесение к затратам расходов, не подлежащих включению в себестоимость продукции.

Особое внимание должно уделяться и таким статьям, на которые незаконно могут быть отнесены затраты, связанные с нарушением действующего законодательства, норм и нормативов. В частности, платежи за превышение предельно допустимых выбросов (сбросов) загрязняющих веществ в окружающую среду, расходы по содержанию учебных заведений и учреждений непромышленной сферы, отчисления в негосударственные пенсионные фонды и разные виды добровольного страхования работников организаций, платежи по просроченным ссудам и другие затраты должны осуществляться за счет чистой прибыли организации.

Контролю подлежат статьи затрат, связанные с управлением производством: содержание работников аппарата управления организации и ее структурных подразделений; расходы на содержание служебного легкового автотранспорта; затраты на командировки; дополнительные выплаты, осуществляемые по решению руководителя организации за счет прибыли; оплата услуг сторонних организаций по управлению производством; представительские расходы, связанные с коммерческой деятельностью организации: расходы по проведению заседаний совета (правления) и ревизионной комиссии организации (сверх утвержденных смет).

На уровень себестоимости продукции существенно влияют непроизводительные расходы. Поэтому контролю данных расходов, с нашей точки зрения, должно уделяться особое внимание. С этой целью изучению подлежат включенные в фактическую себестоимость продукции: потери от брака; затраты на гарантийный ремонт; потери от простоев; недостачи материальных ценностей при отсутствии виновных лиц; пособия в связи с потерей

трудоспособности из-за производственных травм; выплаты работникам, высвобожденным в связи с реорганизацией и сокращением штатов. В ходе контроля устанавливаются также факторы и причины, повлиявшие на эти потери и расходы.

Литература:

1. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства Российской Федерации.-1998 - N 7, 785 с.
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства Российской Федерации от 1 января 1996 г. N 1 ст. 1.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ.-2011 - N 50, 7344 с.
4. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 января 2009 г. N 1 ст. 15.
5. Белов Н. Г. Развитие внутреннего контроля в сельском хозяйстве / Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2019. № 1. – 256 с.
6. Бурдуковский С. А. Внешний аудит и внутренний контроль: организация оптимального взаимодействия / Экономические науки. 2020. № 12. - 370 с.
7. Бурцев В. Л. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: теория и практика. М: Дашков и К. 2017. - 496 с.
8. Карзаева Н. Н. Система внутреннего контроля за ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2018. № 10. - 422 с.
9. Парамонова Л. Типология и модели организации внутреннего контроля экономического субъекта // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция 2019. № 2. - 365 с.
10. Пугачев В. В. Внутренний аудит и контроль. Организация внутреннего аудита в условиях экономического кризиса. М.: Дело и сервис. 2016. - 224 с.
11. Родина Л. А., Кучеренко О. В., Завадская, В.В. К вопросу о внутреннем контроле в системе управления затратами // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2019. № 2. - 289 с.
12. Хосиев Б. Н., Боцоева К. А. Контроль и оценка организации бухгалтерского учета на предприятиях АПК // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2020. № 3. - 338 с.

магистрант Заварзина В.В., к.э.н. Демьяненко Э.Ю.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

ОЦЕНКА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

В современных условиях рыночных отношений каждая организация нацелена на повышение роста эффективности своего функционирования. Инфляционные процессы, кризис неплатежей, нарушения в сегменте поставки материалов и сырья, нарушения в исполнении условий контрактов контрагентами, кризисы в сфере финансов, колебания спроса на продукцию, повышение цены на материалы побуждают руководство к поиску различных возможностей, чтобы преодолеть кризисные явления и использовать разнообразные методы к более рациональной трате имеющихся ресурсов. Наличие в организации оптимальной величины материальных запасов в нынешних условиях приобретает огромную значимость.

Материально-производственные запасы (МПЗ) - это товарно-материальные ценности, заготовленные впрок, собранные, сохранённые и предназначенные для дальнейшего потребления. Они формируются для: обеспечения бесперебойного производства товаров (работ, услуг); повышения эффективности производства; обеспечения обслуживания потребителей в связи с колебаниями спроса или неожиданного роста продаж; страхования сбоев поставок; защиты от повышения закупочных цен; экономии на оптовых скидках, на транспортировке; снижения риска сбоев, остановок в деятельности.

В сельскохозяйственных организациях используется значительный объем всевозможных товарно-материальных ценностей, которые в производственном процессе используются различно. Какие-то из них в полном объеме используются в производственном цикле, вторые - меняют лишь свою форму, третьи - включаются в продукцию без всяких изменений, четвертые - лишь помогают в изготовлении продукции и не входят в их массу или химический состав.

Оценка материальных запасов осуществляется в трех направлениях:

первоначальная оценка при поступлении;

оценка при выбытии;

оценка на дату формирования бухгалтерского баланса.

Оценка МПЗ, учитывая их разнообразие и характера использования, наиболее сложная и важная часть работы бухгалтера в рамках ведения учета данного сегмента.

Заметим, что общие правила формирования стоимости приобретенных запасов в международной и российской практике схожи, о чем свидетельствуют данные таблице 1.

Таблица 1 – Основной перечень затрат на приобретение запасов

Виды затрат на приобретение	МСФО 2	ПБУ 5/01
Цена покупки	Покупная цена. Если соглашение о приобретении запасов фактически содержит элемент финансирования, то этот элемент, например разность между ценой закупки на условиях обычного торгового кредита и уплаченной суммой, признается как расход по процентам на протяжении периода финансирования	Суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу)
Пошлина	Импортные пошлины	Таможенные пошлины
Не возмещаемые налоги	Другие налоги (кроме тех которые в последствии возмещаются организации налоговыми органами)	Не возмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением МПЗ
Расходы на доставку	Расходы на транспортировку	Расходы на доставку МПЗ до места их использования, включая расходы по страхованию
Расходы на доработку	Расходы на обработку	Затраты по доведению МПЗ до состояния, в котором они пригодны для использования в запланированных целях
Накладные расходы	Административные накладные расходы, которые связаны с доведением запасов до их настоящего местоположения и состояния	Общехозяйственные и иные аналогичные расходы, если они непосредственно связаны с приобретением МПЗ
Прочие расходы	Другие расходы непосредственно связанные с приобретением объекта	Иные затраты непосредственно связанные с приобретением МПЗ

В соответствии с ПБУ 5/01 производственные запасы отражаются в учете по их фактической себестоимости [1]. Датами, за которые определяется фактическая себестоимость материальных ценностей, являются принятие их на учет, использование их в производственном процессе, передача организацией право собственности или вещного права на них в связи с их продажей и прочим выбытием, дата составления бухгалтерской отчетности.

В случае ведения бухгалтерского учета и отчетности в упрощенной форме, фирма может проводить оценку МПЗ по отпускной цене, установленной поставщиком. Методика оценивания выбирается после проведения предварительного анализа структуры материальных запасов.

Например: Организация заключил договор № 1481 от 31.05.18 на поставку трубы 25*3,2 ГОСТ 3262 в количестве 5032 кг на сумму 127309,60 руб. в т.ч. НДС 19420,11 руб. затраты по доставке трубы согласно договора берет на себя продавец, значит организация принимает к учету трубы по фактической себестоимости 21,44 руб. за 1 кг.

Отметим, что ПБУ 5/01 и МСФО 2 «Запасы» [2] разрешают использовать различные методы определения себестоимости запасов, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Методы оценки себестоимости запасов [3]

Метод оценки себестоимости запасов	МСФО 2	ПБУ 5/01
Метод индивидуальной оценки единицы запасов	Разрешен. Метод специфической идентификации индивидуальных затрат	Разрешен. Метод себестоимости каждой единицы
Метод средней	Разрешен. Метод средневзвешенной стоимости	Разрешен
Метод ФИФО: по себестоимости первых по времени приобретения запасов	Разрешен	Разрешен

При применении метода себестоимости отдельной единицы, необходимо списать запасы, учет которых ведется в индивидуальном порядке. Единица таких запасов, как правило, уникальна, другими словами, существует лишь в единственном экземпляре.

При использовании метода по средней стоимости становится необходимым выявить среднюю стоимость одной единицы МПЗ. Стоимостное выражение таких запасов бухгалтер рассчитывает по каждому наименованию одинаковой номенклатуры.

Для оценки запасов, произведенных собственными силами характерно исчисление себестоимости следующими методами:

- по себестоимости фактически затраченной на производство МПЗ;
- по себестоимости, которая была установлена ранее (плановой);

по справедливой стоимости (организация переходит на МСФО или вносит необходимые корректировки в нормативные документы).

Обоснованность применения метода оценки произведенных МПЗ по плановой, проще говоря, нормативной себестоимости или по учетным ценам состоит в том, что бухгалтерии представляется возможным изначально выявить реальную сумму затрат необходимых для производства. Главное положительное качество представленного способа оценки заключается в равенстве оценки в планировании и учете на предприятии.

Применение одного из указанных способов по группе материальных ценностей производится исходя из допущения последовательности применения учетной политики.

Оценка по себестоимости первых по времени приобретения материальных запасов (способ ФИФО) основана на том, что материалы используются в течение отчетного периода в последовательности их зачисления, т.е. материалы, первыми поступающие в производство, оцениваются по себестоимости первых по времени приобретений с учетом себестоимости материалов, значащихся на начало месяца [4].

Например, применение способов ФИФО и средней себестоимости рассмотрим на примере: Хозяйство купило материалы партиями по 1 тонне в каждой. Первая партия приобретена 1 марта по цене 50 тыс. рублей (в том числе НДС 7627 рублей), вторая – 15 марта – 55 тыс. рублей (в том числе НДС 9153 рублей), третья – 20 марта – 60000 тыс. рублей (в том числе НДС 5455). В производство было отпущено 2,5 тонны материалов.

При использовании метода средней себестоимости бухгалтеру необходимо определить среднюю себестоимость единицы материалов.

Она составит: $(45455 \text{ руб.} + 50000 \text{ руб.} + 54545 \text{ руб.}) : (1000 \text{ т} + 1000 \text{ т} + 1000 \text{ т}) = 50 \text{ рублей.}$

Стоимость материалов, подлежащая списанию, составит: $50 \text{ рублей} \times 2500 = 125000 \text{ рублей.}$

При использовании метода ФИФО бухгалтеру необходимо списать:

1 тонну материалов из первой партии по цене 45455 рублей,

1 тонну материалов из второй партии по цене 50000 рублей,

0,5 тонны материалов из третьей партии по цене 27272,5 рублей.

Общая себестоимость материалов, подлежащая списанию, составит: $45455 + 50000 + 27272,5 = 122727,5 \text{ рублей.}$

На конец отчетного периода материальные ценности отражаются в бухгалтерском балансе по стоимости, определяемой исходя из применяемых способов оценки запасов. Материалы, которые морально устарели, полностью или

частично потеряли свое первоначальное качество, либо текущая рыночная стоимость, стоимость продажи, которых снизилось, отражаются в балансе на конец отчетного года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Резерв под снижение стоимости производственных запасов образуется за счет финансовых результатов организации на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической стоимостью материалов, если последняя - выше текущей рыночной стоимости.

Таким образом, оптимально рассчитанная стоимость материальных запасов на производстве играют очень важную роль. Для успешной работы предприятия необходимо уделять внимание управлению материальными запасами и грамотно к этому подходить. Так можно предотвратить многие проблемы, возникающие в процессе работы предприятия, тем самым обеспечивая его эффективное функционирование.

Литература

1. Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов" [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 "Запасы" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 11.07.2016) [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Демьяненко Э.Ю. Смертина Е.Н. Общие положения и методика оценки отдельных нефинансовых активов в соответствии с РСБУ и МСФО. Учебное пособие /РГЭУ (РИНХ).- Ростов-на-Дону, 2015. 200 с. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28859314>
4. Семенихин В.В. Материалы: бухгалтерский и налоговый учет (3-е изд., перераб. и доп.). - "ИД "Гросс-Медиа": РОСБУХ, 2016 г. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/57231189>

FILOZOFIA**Filozofia nauki****Аспирант Диаров В.О.***Башкирский Государственный Университет, Россия, Уфа***ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ БИОТЕХНОЛОГИЙ. ДИАЛЕКТИКА ПРИРОДЫ.**

Онтологические основы биотехнологий подразумеваются в таких аспектах биологии, как к примеру – использование агрессивных форм жизни – вирусов в практических медицинских целях. Само бытие этих форм жизни может быть повернуто на служение медицине. Где они пытались уничтожить – сейчас будут спасать. Уникальная способность к примеру вируса иммунодефицита человека транспортировать свой генетический материал в клетку – дает нам огромные перспективы в использовании этой способности в целях доставки нужных препаратов до поврежденных клеток, измененных клеток – к примеру раковых клеток. С точки зрения философии, мы наблюдаем онтологические основы этих явлений. Диалектическая природа всех живых организмов дает нам как бы монету с двумя сторонами – что могло нас погубить, теперь может нам служить, и бытийность этих явлений абсолютно нераздельна. [1]

К примеру чрезвычайно агрессивную форму лейкемии возможно лечить посредством внедренного ВИЧ в человека, который был специально запрограммирован на уничтожение рака. Пациенту ввели обезвреженный вирус. Сейчас пациент находится в состоянии ремиссии.

Очевидную связь между лейкемией и ВИЧ-инфекцией биологи обнаружили еще четырнадцать лет назад, в 2006 году. Тогда у человека с вирусом иммунодефицита человека - Тимоти Вуда диагностировали острую миелоидную лейкемию. Он был экспериментально подвержен трансплантации костного мозга, а его донором стал человек с редкой генетической мутацией. Через некоторое время мы наблюдаем пациента наступление ремиссии, а вместе с раком его покинул и ВИЧ. Вуд, таким образом, стал первым человеком, излечившимся от вируса иммунодефицита человека. С тех событий команда под руководством доктора Карла Джуна из Penn Medicine

начала работать над методикой лечения лейкемии с помощью ВИЧ. И надо сказать это дает положительные результаты.

Врач: "Это обезвреженный вирус, но он сохраняет важную черту ВИЧ, способность вводить в клетки новые гены"

Вич способен благодаря своей уникально транспортной системе – доставлять нужные гены, которые смогут не просто убивать злокачественные клетки, но и возможно добавлять уникальные свойства им, таким образом давая нам перспективу исключительной генетической изменчивости.

Дженсен из штат Юта стал одним из 30 пациентов, которые согласились принять участие в эксперименте. Из тел пациентов-добровольцев были взяты Т-лимфоциты, в которые в лаборатории "имплантировали" деактивированный Вич. Далее "клетки-убийцы" вернули обратно в тело. Вооруженные ВИЧ, они убивают онко-клетки и находятся в спящем состоянии, когда организму ничто не угрожает.

"Это обезвреженный вирус, но он сохраняет важную черту ВИЧ, способность вводить в клетки новые гены", объясняет доктор Джун. Среди людей, прошедших новое экспериментальное лечение, было пятеро взрослых и 25 детей. 23 участника выжили, 19 находятся в ремиссии. Это один из самых известных случаев излечения от лейкемии - история семилетней американской пациентки Эмили Уайтхед, которая в 2012 году излечилась от лейкемии благодаря действительно революционному методу.

"Эмили стала первым ребенком в мире, которого подвергли так называемой терапии CTL019, в рамках которой мы использовали неактивную форму ВИЧ, чтобы занести гены в ее иммунные клетки, которые борются с раком. Этот новаторский метод помог нам сохранить жизнь девочке", рассказал в декабре 2012 года телеканалу Euronews Стефан Груп, врач-онколог детской больницы в Филадельфии, в которой лечили Эмили. [2] А между тем, в планах у команды Джунана найти способ лечить с помощью ВИЧ и другие формы рака. Что интересно, уже активно начато экспериментальное лечение группы пациентов с раком поджелудочной железы. Подобная диалектика природы дает нам понять всю имманентность тех явлений, которые нам кажутся поверхностными, но если применять онтологический анализ, понять их основопричины, мы можем открыть действительно огромные перспективы. [3]

Литература:

1. Scott M. Campbell and Paul W. Bruno The Science, Politics, and Ontology of Life-Philosophy. London: Bloomsbury, 2013. P. 224
2. Урядов А. В. Эволюция «жизни» в небиологической системе // Вестник Башкирского университета. 2020. Т.25. №1. С.206
3. Всемирная организация здравоохранения. Расширение тестирования и консультирования на ВИЧ как обязательный компонент мероприятий по обеспечению всеобщего доступа к профилактике, лечению, уходу и поддержке при ВИЧ-инфекции в Европейском регионе ВОЗ. - Копенгаген, 2010. - 28 с.

Аспирант Диаров В.О.

Башкирский Государственный Университет, Россия, Уфа

ОНТОЛОГИЯ ЭВОЛЮЦИИ. ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ДЕТЕРМИНИЗМ.

Необходимо заметить, с онтологической точки зрения - обратимые изменения присущи циклическому воспроизведению постоянной системы связей и отношений. Под направленностью имеется ввиду, что в некоторой степени условная классификация развития на прогрессивное, регрессивное и горизонтальное. И формы развития формулируются на основании геометрических аналогий: прямолинейное, лестнично-поступательное, др. Абсолютное отсутствие направленности и делает невозможным «собрание» изменений. В данном конкретном случае процесс лишается свойственной развитию целостной, внутренне взаимосвязанной линии. Отсутствие закономерностей характеризует «случайные» изменения катастрофического подтипа [1].

Мы можем рассматривать и видеть эволюции, как некоторый самоорганизованный процесс не с точки зрения естественного отбора, а с точки зрения оптимизации неэффективных форм жизни при условиях полной доступности среды развития.

Рассмотрение развития как «упорядоченного и закономерного, необратимого и направленного изменения объекта, связанного с возникновением новых тенденций существования системы», являющееся общеонтологическим подходом, представляется удовлетворяющим нашим требованиям.

Исследование качественно иного состояния объекта, возникающего в процессе развития, не является конечным для онтологического осмысления самого процесса. Оно взаимозависит от упрощения неких всеобщих характеристик и рассмотрения реализованных связей во всем их многообразии.

Социальное развитие является наиболее всеобъемлющим и, в то же время, максимально емким по сложности примером развития. Его многогранность связана как с узконаправленностью самого процесса, так и несовершенством научного инструментария, пребывающего, в свою очередь, в процессе непрерывного развития. В этом и других примерах процесс развития

характеризуется единством, реализующимся через расширение сферы входящих в него объектов: от неживой и живой природы до социумов и культур. В целом, на сегодняшний день, детерминистский метод, так или иначе указывающий на решающую роль целенаправленной деятельности человека в процессе развития социума, является доминирующим. [2]

Эволюционная теория Ч. Дарвина, подарившая материалистическую картину относительной целесообразности в живой природе, развитие [биотехнологий](#), создавшей учение о саморегулирующихся и самоуправляющихся системах, нанесли сокрушительный удар по идеалистической телеологии, [фатализму](#), учениям о [предопределении](#) и подтвердили правильность всех принципиальных посылок современного диалектико-материалистического Детерминизма.

Итак, психический детерминизм представлен в нескольких формах. Образ, действие и мотив служат детерминантами поведения всех живых существ, радикально меняя свой строй с переходом к человеку. Его социальное бытие порождает новый тип организации психической жизни, у которой появляется внутренний план, обозначаемый термином "осознанность или самосознание".

Возникновение и развитие сознания изменило общий характер детерминации жизнедеятельности человека в отличие от других живых существ. Это сопрягалось со способностью к рефлексии, к самосознанию субъекта о непосредственно испытываемых им душевных состояниях. При выделении психологии в самостоятельную науку за исходный пункт была принята именно эта способность, придававшая первым пробам построения новой дисциплины уверенность в том, что от всех остальных наук ее отличает интроспекция.

С развитием познания были открыты новые методы детерминистского объяснения психики. Наряду с ее репрезентацией в индивидуальном сознании обнаружилось движущие им могучие несознаваемые силы.

Можно отметить два направления действия этих флуктуаций. Соответственно, следует отграничить: бессознательный вектор психической активности, тяготеющий к биосферным факторам (и своеобразно преломляющийся в когнитивно-мотивационных "аспектах" индивидуального сознания), и ее надсознательный уровень, когда индивидуальное сознание подвижно и преобразуемо устремленностью к еще не укоренившимся в его ткани

(и потому "непрозрачным" для последующем анализе субъекта) временным ценностям и смыслам. [3]

Акцентируя на принципе детерминизма в качестве осевого для категориального аппарата, следует иметь в виду, что его отчужденность от иных осей предпринято в целях анализа. В действительной работе научной мысли детерминизм связан с принципами системности и развития.

Литература:

1. Касавин И.Т. Конструктивизм: заявленные программы и нерешенные проблемы // Эпистемология и философия науки. 2008. № 1. С. 13.
2. Урядов А. В. Эволюция «жизни» в небиологической системе // Вестник Башкирского университета. 2020. Т.25. №1. С.206
3. Хесле В. Философия и экология. М.: Ками, 1994. - 192 с.

Аспирант Диаров В.О.

Башкирский Государственный Университет, Россия, Уфа

ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАЛЕКТИКИ ЭВОЛЮЦИОННОГО ОТБОРА.

Теория эволюции как научный постулат начинается с работ Чарльза Дарвина. Но возникновение ее логично. Идея Дарвина о естественном отборе практически одновременно и независимо была реализована несколькими исследователями, в том числе Альфредом Уоллесом, которого Дарвин считал совладельцем и соавтором своей работы. Открытие естественного отбора было революционным прорывом в представлении о движущих силах развития животной природы. На смену доминирующим в течение многих веков взглядам о целесообразной структуре природы, как ее внутреннем свойстве, не поддающемся научному объяснению, пришла парадигма, основанная на объяснении целесообразности "от противного" – путем исключения неконкурентоспособных видов. Смысл теории естественного отбора вышел далеко за рамки биологии – она оказалась базовым аргументом в борьбе теософических и естественнонаучных воззрений. [1]

Эволюционный отбор вскрывал лишь одну сторону естественного процесса – как виды, получившие доминирующие признаки, замещают менее приспособленные. Но он не объяснял, каким способом реализуются эти признаки. Ответом на этот вопрос послужила гипотеза Де Фриза о случайных изменениях наследственности – мутациях, путем разрушения наследственного аппарата факторами среды. Факт изменчивости не вызывал сомнений, но потребовалась работа не одного десятка генетиков, чтобы выявить те условия, в которых единичное событие не "растворилось" в череде поколений, а дало бы начало новому организму. Онтологически ясно, при этом была установлена еще одна необходимая составляющая эволюционного процесса – изоляция части популяции в среде, где вновь появившийся признак имел бы селективное значение. [2]

Диалектический смысл эволюции, как синтез дарвинизма и представлений генетиков о случайном появлении новых признаков и

распространении их в популяции привел к рождению в 40-х годах XX века синтетической теории микроэволюции, ставшей классикой. Она приобрела общебиологический смысл, поскольку результатом ее было создание политипической концепции вида, подтверждение популяции, как элементарной эволюционирующей единицы, ведущей роли окружающего мира в создании видов и сообществ, необходимости многообразия в сохранении стабильности биологических структур. Онтология эволюции согласно этой теории предстает как монотонный непрерывный процесс постепенного накопления случайных мутаций. Другие возможности продолжительное время не признавались и дарвинизм со временем приобрел догматический характер. [3]

Диалектико-материалистические видения о развитии как саморазвитии и схватке противоположностей как причине мутации целостных систем помогают подойти к обоснованному объяснению аспектов параллельного и конвергентного сходства приспособительных изменений организмов различных структурных групп, на что обращали взор Л. С. Берг и А. А. Любищев. Наличие моментов направленности эволюционных изменений отмечали не только «номогенетики», но и биологи, стоящие на позиции о творческой роли естественного отбора и развивающие основы синтетической теории эволюции, как, например, И. И. Шмальгаузен. С точки зрения диалектики ясно, в споре о правомерности номогенетических взглядов в будущей науке о жизни - теоретической, или «неклассической», биологии - не будет выигравшего. Эта мысль высказывалась при обсуждении сложностей соотношения селекционизма и номогенеза. Автогенетические и экзогенетические концепции биологических процессов обязательно приводят к идеалистическим трактовкам аспектов жизни, не дающим рационального объяснения аспектов направленности в эволюции форм жизни.

Дискуссия проблемы направлений эволюционных процессов показывает ограниченность доводов любой из спорящих сторон, ставящих на против друг другу селекционизм номогенезу. Позднее движение биологии реально по пути синтеза, а не пресловутого синтеза положительного содержания принципов селекционизма и номогенеза. В совокупности с учетом структурного характера организации и процессов развития биосистем могут выработать новую парадигму науки об органике. Свежая парадигма биологии создается с реализацией и развитием СТЭ, объединившей в себе идею естественного отбора

в синтезе с воззрениями о генетико-автоматических процессах и направленности эволюционных изменений на различных отрезках, вариациях исторического развития видов.

Литература:

1. Степин, В.С. Саморазвивающиеся системы: новые стратегии деятельности / К итогам III Российского философского конгресса. Пленарный доклад // Вестник РФО. - 2003. - № 2; Синергетическая парадигма: сборник. - М., 2002.
2. Урядов А. В. Эволюция «жизни» в небиологической системе // Вестник Башкирского университета. 2020. Т.25. №1. С.206
3. Шноль С.Э. Хватает ли времени для дарвиновской эволюции?// Природа. 1990. №11. С.23-26.

Аспирант Диаров В.О.

Башкирский Государственный Университет, Россия, Уфа

ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСГУМАНИЗМА.

Высказывание о том, что редактирование гено типа и, соответственно, наследуемых качеств влечёт за собой изменение интеллектуальных способностей, адаптации к выработке эмоциональных реакций, решению задач и принятию решений является верным, если перечисленные способности связаны с структурностью и изначальными способностями мозга.

Инструментальная сложность биологических исследований, трудности в разработке искусственного интеллекта, логическая и системная путаница, внесённая Сёрлем и эпифеноменалистами внедряют временные трудности для финального утвердительного суждения о свойствах интеллекта и взаимосвязи структурных параметров человеческого мозга с одной стороны, и когнитивных качеств, опыта и памяти с другой. В труде последовательно исследуются классический картезианский дуализм, функционализм, теория интенциональности и эпифеноменализм. Против дуализма выдвигается аргумент о категориальной ошибке (Райл, Чёрчлэнд), приходим к выводу о нереперенциальности (неупотребимости в контекстах тождества, реальности употребления только в идеоматических контекстах) ряда терминов ментального словаря. В общем, дуализм оценивается как произвольно включающая такие слова, как «сознание» в контекст предиката протяжённости аналогия, созданная недостатком базового знания. [1]

Исследуется критика функционализма (Рорти, Кальке), заключающаяся в том, что уровень абстрагирования поведения структуры от её материальной системы устанавливается произвольно. Логично что в определённых условиях анализа оказывается реальным найти функционально изоморфными сторожа и сигнализацию, а функционально неизоморфными - двух животных, имеющими физические различия и различным образом реагирующими на внешние раздражители. Подводится вывод о том, что функционализм не годится, как способ решения проблемы «разума и тела», но при этом может быть эффективен для анализа ситуации имитации одной системы другой, и позволяет

сделать вывод, что такие предикаты как «человечность» не выходят дескриптивными.

Идеи об структурной модернизации человеческой природы могут быть приняты, и основанием для таких решений могут служить только интересы и опытные знания людей, принимающих решения; интересы таких ответственных лиц, наделённых соответствующими полномочиями, могут быть корыстными. [2]

Но ключевая проблема в том, что нереально выяснить шаблон любых подобных решений; любое высказывание об интересах социума не следует из каких-либо утверждений о фактах и в целом подобно рассуждениям Платона о благе самом по себе. В то время когда Гальтон писал о евгенике как о методе «содействию эволюции», он приписывал эти представления о целях стохастическому эволюционному процессу. Из этого следует, что не являются необходимыми и составляющими концептуальные основания трансгуманизма метафизически наполненные телеологические высказывания, указания о предопределении. Из этого следует, что выделяются суждения, являющиеся сущностными и необходимыми для любой версии онтологии трансгуманизма: это утверждения о возможности структурного изменения человеческой природы и ценностные высказывания в плюс таких изменений. Два данных типа высказываний не требуют соглашения с произвольными эфемерными постулатами телеологического и эфемерного характера, и они связаны с непосредственными техническими реалиями нашего времени или ближайшего будущего, не оказываются в зависимости от маловероятных или неопределённо широких допущений, а выделение таких предположений как оснований трансгуманизма дает возможность рассматривать трансгуманизм как осознанную, имеющую эмпирическое значение, заслуживающую внимательный анализ онтологическую традицию. [3]

Литература:

1. Маслов В. М. Виртуальная реальность : основы, постчеловеческие перспективы и критика / В. М. Маслов. – Н. Новгород, 2009. – 180 с.

2. Урядов А. В. Эволюция «жизни» в небиологической системе // Вестник Башкирского университета. 2020. Т.25. №1. С.206
3. Артюхов И. В. Трансгуманизм : философские истоки и история возникновения / И. В. Артюхов // Новые технологии и продолжение эволюции человека. Трансгуманистический проект будущего / отв. ред. В. Прайд, А. В. Кортаев. – М. : Изд-во ЛКИ, 2008.

ADMINISTRACJA PUBLICZNA

Współdziałanie różnych gałęzi władzy

Магистрант Сидор Т.В.

научный руководитель: Советова Н.П.

Вологодский государственный университет, Россия

СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ В РАЗВИТИИ ДЕТЕЙ

В статье рассмотрены вопросы развития детей с ограниченными возможностями, предложен проект по использованию нетрадиционных форм детской живописи в развитии детей.

Ключевые слова: дети с ограниченными возможностями, проектная практика, социальное проектирование

Детская инвалидность – острейшая проблема современного общества. Инвалидность детей и подростков наряду с демографическими показателями и заболеваемостью детского населения является одной из основных характеристик общественного здоровья и социального благополучия страны. Инвалидность следует рассматривать как оценочный параметр тяжести клинического течения болезни.

Применительно к детскому возрасту под инвалидностью следует понимать, прежде всего, социальную недостаточность вследствие первоначального отсутствия функций органов или систем, выражающуюся не в утрате трудоспособности, а в таких разнообразных проявлениях ограничения жизнедеятельности, как снижение способности к игровой деятельности и обучению, общению в коллективе сверстников, контролю над собой.

Значительную роль в коррекционно-направленном процессе обучения и воспитания детей-инвалидов, а также детей с ограниченными физическими и умственными возможностями занимает изобразительное искусство, помогающее ребенку осваивать окружающую действительность. Изобразительная деятельность, формирует различные умения изобразительного искусства (в рисовании, лепке, декоративно-прикладном творчестве), обеспечивая развитие коммуникативных основ, информационно-познавательных потребностей ребенка, а также создает благоприятные условия для коррекции отклонений в его познавательной,

эмоционально-волевой, личностной сферах, что формирует предпосылки для развития творческой активности и художественных способностей.

В системе коррекционно-образовательной работы с детьми-инвалидами, с целью развития мелкой моторики и тактильного восприятия, занятиям изобразительной деятельностью уделяется особое внимание. Ведь именно в процессе художественного творчества у ребенка развиваются наблюдательность, эстетическое восприятие, эстетические эмоции, художественный вкус, творческие способности, умение доступными средствами самостоятельно создавать красивое.

Наблюдая за процессом художественного творчества детей, а особенно детей-инвалидов, можно сделать вывод о том, что данная категория испытывает большие затруднения в создании изображений, если не владеют навыками изобразительной деятельности. Иногда, не зная технических приемов, дети сами пытаются найти их. Чаще это бывают неправильные приемы: рука с инструментом движется неловко, загоразивает изображаемый предмет, не позволяет видеть появляющиеся линии, происходящие в работе изменения. В результате форма предмета искажается, вызывая огорчение маленького художника. Плохое владение инструментом, своей рукой, незнание материалов, способов изображения ими, их выразительных возможностей вызывает затруднения при решении изобразительных задач, мешает ребенку передать в работе задуманное.

Применение проектной практики работы с детьми с ограниченными возможностями приводит к видимым результатам. Формы взаимодействия государственных структур в решении социальных вопросов очень важны, так как объединение усилий государства помогает решить социальные вопросы общества, особенно детского развития. Целью проводимого исследования выступает разработка социального проекта по использованию нетрадиционных техник рисования для детей-инвалидов и детей с ограниченными возможностями здоровья. Актуальность социального проекта состоит в том, что знания не ограничиваются рамками программы по художественной деятельности. Дети знакомятся с разнообразием нетрадиционных способов рисования, их особенностями, многообразием материалов, используемых в рисовании, учатся на основе полученных знаний создавать свои рисунки.

Целью проекта является развитие у детей-инвалидов и детей с ОВЗ восприятия их окружающего мира с помощью нетрадиционных техник рисования. К нетрадиционным техникам рисования в рамках исследования относятся изотерапия (рисование красками, цветными карандашами, монотипия);

кляксография; рисование с помощью нитей; песочная терапия (рисование с помощью песка); куклотерапия (изготовление кукол и проигрывание историй с ними); рисование на стекле (использование стеклянных мольбертов); рисование из пластилина; коллаж; различные виды аппликаций; рисование на водном мольберте. Новые виды материалов (осенние листья, губка, салфетки, поролон, пальчиковые краски и т.д.) позволят развить у особенных детей фантазию, творческое мышление, детское воображение. Различные манипуляции с красками, материалами, необычные техники помогают ребенку преодолеть страх перед чистым листом, помогают удовлетворить его любопытство и преодолеть такие качества, как боязнь показаться смешным, неумелым, непонятым.

Задачи проекта включают в себя формирование коммуникативных умений и навыков особенного ребенка с помощью нетрадиционных техник рисования, способствование развитию у детей с ОВЗ и детей-инвалидов творческих умений и навыков, развитие у детей с ОВЗ и детей-инвалидов мелкой моторики и эстетического восприятия мира, знакомство детей с ОВЗ и детей-инвалидов с различными видами изобразительного искусства и изобразительной деятельности, знакомство и обучение родителей эффективным методам совместного творчества с детьми.

Занятия с детьми по нетрадиционным техникам рисования будут проходить в игровой форме, что позволит ребенку с интересом и увлечением погрузиться в творческий процесс и открыть для себя что-то новое и неизведанное для детского восприятия. Применяя и комбинируя разные техники изображения в одном рисунке, дети учатся думать, развивать мелкую моторику, что очень важно для ребенка с ОВЗ, в том числе и детей-инвалидов. Также техника нетрадиционного рисования может помочь особенным детям в развитии коммуникативных навыков, поскольку немаловажную роль играет общение в процессе рисования.

Заинтересованными сторонами проекта выступают администрация муниципального образования (населенного пункта), школы искусств, реабилитационные центры, родители участников проекта, руководитель и команда проекта. Далеко не секрет, что дети с ограниченными возможностями растут в каждом городе и согласно статистике их число только растет. Проект планируется реализовать в стенах Комплексных центров социального обслуживания населения. Занятия будут проходить 2 раза в неделю по 15 минут с каждым ребенком-инвалидом, посещающим комплексно-реабилитационные занятия. Занятия будут проходить как индивидуально с каждым ребенком, так и с родителями, в

зависимости от возраста ребенка. Все занятия по нетрадиционному рисованию будут проходить в системе с каждым ребенком. В течении года возможно проведение не менее 24 занятий по нетрадиционному рисованию с детьми-инвалидами

В проекте предусматривается в обязательном порядке учитывать особенности здоровья каждого ребенка-инвалида, посещающего занятия по нетрадиционному рисованию, создавать необходимые условия для каждого ребенка, обучать родителей нетрадиционным техникам рисования, чтобы они могли заниматься дома с ребенком. Для реализации проекта составлена матрица ответственности (таблица 1).

Таблица 1. – матрица ответственности

Виды работ по проекту	Руководитель проекта	Специалист 1	Специалист 2
Разработка устава проекта	О	И	И
Разработка плана мероприятий	У, С	И	И
Работа с родителями	С	О	У
Налаживание контакта с местной администрацией	О	И	И
Приобретение оборудования для творчества	У	С	О
Поиск спонсоров	У	О	И
Закупка канцелярской продукции (краски, кисточки, альбомы и т.д)	У	И	С
Поиск и привлечение внимания СМИ	О	И	И
Закупка мультимедийного оборудования	У	С	О
Работа с детьми-инвалидами	У	О	И

В ходе реализации проекта ожидается социализация детей, формирование коммуникативных навыков у детей – участников проекта (доброжелательность, усидчивость, аккуратность, взаимопомощь и сотрудничество), развитие мелкой моторики у детей, рост уровня благоприятных детско-родительских отношений, повышение интереса к творчеству, расширения возможностей программы «Мир без границ».

HISTORIA

Ogólna historia

К.и.н. Иванов В.В., Россия

Амурский Гуманитарно-Педагогический Государственный университет.

БРОНЕТАНКОВЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КОРЕЙСКОЙ НАРОДНОЙ АРМИИ (КНА) В ЛЕТНЕ-ОСЕННЕЙ ВОЕННОЙ КАМПАНИИ (АВГУСТ-ОКТЯБРЬ) 1950 Г.

На начальном этапе войны в Корее стратегическая инициатива была в руках вооруженных сил Северной Кореи. В конце июля-начале августа 1950 г. войска КНДР овладели значительной частью полуострова. К концу июля-началу армия Южной Кореи и группировка войск ООН, представленных одной кавалерийской и двумя пехотными дивизиями армии США, контролировали территорию на юго-востоке Корейского полуострова. Здесь располагались порты Пусан, Ульсан, Пхохан, Мокихо. Пхеньян, оценивая стратегическую обстановку, принял решение решительными наступательными действиями прорвать оборону противника на нескольких участках и в кратчайшие сроки выйти к южному и юго-восточному побережью.

Несмотря на весьма успешное начало войны в июне 1950 г. Корейской Народной Армии не удалось окончательно разгромить южнокорейскую армию и войска ООН. В течение июня-июля КНА понесла значительные потери во всех родах войск. Тяжелое положение сложилось в бронетанковых подразделениях армии КНДР. В ходе непрерывного полуторамесячного наступления единственное танковое соединение КНА — 105-я танковая дивизия — понесло значительные потери — 50 % боевых машин [1, с.92]. Положение в других танковых частях было еще хуже. По другим данным, количество бронетехники, находившейся в строю, было еще меньше.

Не лучше обстоял вопрос с пополнением техникой в танковых подразделениях. Если проблему восстановления численности личного состава еще можно было урегулировать. Однако разрешение вопроса о прибытии в войска новой техники или скорой реабилитации подбитых боевых машин

представлялось невыполнимым. Вернуться к штатной численности 105-й дивизии в короткие сроки было невозможно по следующим причинам.

Во-первых, северокорейские вооруженные силы испытывали серьезную убыль во всех родах войск, особенно в технических: авиация, артиллерия, Военно-Морской флот.

Во-вторых, КНА не располагала эффективной ремонтной базой, чтобы восстановить танки и САУ, подбитые в боях. Десятки северокорейских боевых машин, вышедших по разным причинам из строя, были элементарно брошены экипажами. Нередко, чтобы избежать снижения темпов наступления, танкисты сбрасывали танки и самоходки с горных дорог, на заболоченных участках. Система эвакуации и ремонта поврежденных танков и самоходных орудий в полевых условиях была организована неудовлетворительно. Роты технического обеспечения испытывали недостаток в мобильных ремонтных мастерских, что серьезно затрудняло транспортировку поврежденной техники с поля боя [1, с.334-335]. Кроме того, в танковых частях КНА постоянно ощущался недостаток специалистов и особенно запчастей, агрегатов, поставлявшихся из Советского Союза. Восстановление танков на предприятиях КНДР было чрезвычайно сложным и длительным процессом. В результате, в начале августа 1950 г. 105-я танковая дивизия КНА получила только 21 отремонтированную машину. Это было ничтожно мало и не могло компенсировать потери.

Во-вторых, Пхеньян не мог рассчитывать на крупные поставки бронетехники из СССР и Китая. Москва, еще в июле 1950 г., оценив развитие военной компании на полуострове и международную реакцию на действия КНДР, временно воздерживалась от прямого вмешательства в конфликт. Однако при этом активно воздействовала на китайское правительство, стремясь убедить Пекин оказать военную поддержку Пхеньяну. Руководство КНР ссылалось на крайне слабое материально-техническое оснащение Народно-Освободительной Армии Китая.

Посол СССР в КНР Н.В. Рошин в своей телеграмме на имя И.В. Сталина от 7 октября 1950 г. докладывал: «...Что касается посылки китайских войск в Корею, то Мао Цзэдун считает, что целесообразно направить не пять-шесть дивизий, а по крайней мере девять дивизий. Однако он указал на крайне слабую техническую оснащенность этих дивизий, что они имели лишь 108 орудий и совсем не имеют танков» [2, с.88].

В-третьих, доставка новой или отремонтированной бронетехники на фронт могла осуществляться только по железным дорогам. К августу 1950 г. коммуникации северокорейской армии были чрезвычайно растянуты. Войска КНА оторвались от своих баз снабжения. При отступлении южнокорейские войска уничтожили и вывели из строя значительное количество мостов, железнодорожных путей.

В-четвертых, инфраструктура тылового снабжения КНА подвергалась бомбардировкам ВВС США, активность которых постоянно возрастала. В результате, движение транспорта по железным и грунтовым дорогам полностью исключалось. ВВС КНДР и части ПВО не могли обеспечить безопасность снабжения сухопутных войск.

Несмотря на общее ухудшение оперативно-тактической ситуации, Пхеньян продолжал активизировать наступательные действия против Пусанского плацдарма. В конце июля-начале августа в составе КНА были сформированы 1, 16 и 17-я танковые бригады. 1-я танковая бригада дислоцировалась в районе юго-восточнее Кымчхон. Формирование 16-й танковой бригады осуществлялось под Сеулом. В районе Пхеньяна на базе 17-й танковой бригады протекал процесс создания 17-й механизированной дивизии [1, с.88]. Однако об отправке на фронт этих формирований не могло быть и речи. Указанные воинские части существовали исключительно формально и не являлись полноценными боевыми подразделениями.

Однако главной причиной кризисного положения бронетанковых войск КНА стало общее изменение оперативно-тактической обстановки в пользу южнокорейских и американских войск. В августе 1950 г. американское и южнокорейское командование осуществило комплекс мероприятий по удержанию Пусанского плацдарма. В условиях абсолютного численного и технического превосходства ВВС США и Великобритании развернули массированные бомбардировки войск КНА, тыловых баз, коммуникаций. В Корею в срочном порядке перебрасывались войска ООН (США, Великобритания, Франция). В результате, на Пусанском плацдарме была сконцентрирована войсковая группировка, превосходившая КНА в численности в 2 раза. По артиллерии и танкам — в 10 раз [1, с.94]. В Японском море постоянно находилась объединенная группировка ВМС Соединенных Штатов,

Англии, Франции, Нидерландов. Она блокировала побережье Кореи, полностью исключив военные перевозки КНДР по морю.

Американское военное командование, проанализировав опыт первых сражений с КНА в июле, принимало экстренные меры по стабилизации положения на фронте. Одним из наиболее актуальных вопросов стало усиление средств противотанковой обороны. Бои с северокорейскими танками продемонстрировали низкую эффективность 60-мм противотанковых гранатометов «Базука», 57-мм безоткатных орудий, которыми были оснащены американские и южнокорейские войска. В этой связи, в США было запущено в широкое производство новые 88,9-мм базуки. Уже в конце июля в Корею прибыли первые партии этих гранатометов. Кроме того, в конце июля-начале августа на корейский фронт стали в ускоренном порядке поступать партии новых противотанковых мин. Комплекс вышеуказанных мероприятий позволил группировке войск ООН удержать свои позиции на Пусанском плацдарме.

Несмотря на тяжелое положение с обеспечением войск пополнением, усилением технического превосходства противника руководство КНДР продолжало настаивать на эскалации наступательных операций против Пусанского плацдарма. Тем не менее, командование КНА было вынуждено считаться с острой нехваткой танков и самоходных орудий. В этой связи, в отличие от боевых действий в июне-июле 1950 г., северокорейские танкисты были вынуждены действовать не батальонными колоннами, а маленькими группами — 2-3 машины (максимум 5-6 машин). Их использовали не как самостоятельные подразделения, а как средство огневой поддержки пехоты.

8 августа 105-я танковая дивизия КНА совместно с 3-й пехотной дивизией приступила к форсированию р. Натонган в районе к северу от Хёнхун. Однако захватить плацдарм на левом берегу северокорейские танкисты не смогли вследствие сильного артиллерийского огня противника. Потери 105-й дивизии были столь высоки, что соединение было переведено в резерв. Однако вскоре соединение было вновь отправлено на передовую.

Ночью 18 августа в районе севернее Тэгу, в т.н. «долине Боулинга», части 13-й пехотной дивизии КНА предприняли несколько атак позиций 27-го пехотного полка 25-й пехотной дивизии армии США. Американское подразделение прибыло для оказания помощи южнокорейским войскам, защищавшим этот участок. Незадолго до нападения рубежи 27-го полка

подверглись массированному артиллерийско-минометному обстрелу Два танка Т-34, самоходная артиллерийская установка СУ-76 и подразделение мотопехоты приблизились к позициям противника. Группа американских солдат, вооруженных базуками нового типа, подбила танк. Вторая танк и самоходка были уничтожены артиллерийским огнем. Мотопехота, попав под обстрел, понесла значительные потери и отступила.

12 августа части 105-й танковой дивизии приняли участие в решительном штурме Тэгу. Войска КНА понесли значительный урон в живой силе и были вынуждены перейти к обороне. Общие потери 105-й танковой дивизии составили 20 боевых машин, сотни убитых и раненых.

В августе-октябре 1950 г. северокорейским бронетанковым соединениям, оснащенным танками Т-34-85 и самоходным артиллерийским установкам СУ-76, пришлось впервые вести бои с американскими боевыми машинами М26 «Першинг» и М46 «Паттон». Танки М26 «Першинг» поступили на вооружение в 1944 г. К началу войны в Корее эта машины претерпела некоторые модернизационные изменения. Ее вес был доведен до 41,5 т. Вооружение состояло из 90-мм пушки М3, 12,7-мм зенитного и двух 7,62-мм пулеметов. «Першинги» применялись американцами в конце Второй мировой войны. Эти машины принимали участие в боевых действиях в Западной Европе зимой 1945 г. Летом того же года в танки этого типа сражались на Окинаве [4, с.36-38].

М46 был принят на вооружение армии США в 1948 г. Эта боевая машина весила 44 т., развивала скорость 48 км/ч. М46 имел хорошую броневую защиту. Танк был вооружен 90-мм полуавтоматическим орудием М3А1, зенитным 12,7-мм и двумя 7,62-мм пулеметами [4, с.42-45].

По мнению, майора английских бронетанковых войск К Максея, в сложных природных условиях (горная местность, рисовые поля, бездорожье) преимущество оставалось за боевыми машинами, обладавшими более надежной броневой защитой и имевшими сильное вооружение. По утверждению К. Максея «не прошло и нескольких суток, как северокорейские танковые войска перестали существовать» [3, p.150].

По мнению автора, утверждение К. Максея лишено оснований. Во-первых, танковые соединения КНА понесли серьезный урон, особенно в июльских боях, т.е. еще до прибытия основных сил группировки ООН в Корею.

Северокорейская бронетехника выводилась из строя американскими пехотными войсками, в основном вследствие эффективного применения новых противотанковых средств (безоткатные орудия, базуки, мины), а также артиллерией. Кроме того, важное значение имели удары ВВС США. Американские летчики весьма эффективно применяли против вражеской бронетехники напалмовые бомбы. Боевые машины, сожженные этими боеприпасами, не подлежали восстановлению.

Во-вторых, бои северокорейских и новейших американских танков носили эпизодический характер. Несомненно, «Паттоны» и «Першинги» по ряду технических показателей превосходили советские «тридцатьчетверки». Однако это не может быть главным аргументом. Немаловажное значение имел и такой аспект, как низкий уровень подготовки северокорейских экипажей. Летом 1941 г. в ходе крупнейшего танкового сражения под Бродами войскам вермахта пришлось впервые столкнуться с новейшими советскими танками Т-34 и КВ-1. Однако массовое применение боевых машин данных типов было крайне неудачным для Красной Армии. Сотни современных советских танков были либо уничтожены немцами, либо брошены экипажами. Только осенью 1941 г. в боях под Мценском, Орлом, Юхновом гитлеровцы столкнулись с весьма эффективным использованием новых боевых машин противника. Таким образом, полного уничтожения бронетанковых войск КНА в нескольких танковых дуэлях американцы не могли.

Общее ухудшение положения на Пусанском плацдарме вынудило командование КНА ускорить подготовку 1, 16 и 17-й танковых бригад. 17-я танковая бригада была преобразована в 17-ю танковую дивизию [1, с.319]. Она дислоцировалась севернее Андона. В сентябре 1950 г. для усиления пехотных дивизий бронетехникой было сформировано восемь отдельных танковых полков (41,42, 43, 44, 45, 46, 47 и 48-й) и два отдельных танковых батальона. Это было крайне опрометчивым шагом.

Техническое оснащение этих подразделений, не говоря уже об подготовке личного состава оставляло желать лучшего. Каждый полк было всего 15 танков. Это составляло 50 % штатной численности батальона [1, p.125]. О прибытии новых боевых машин не могло быть и речи. Их доставка, как уже упоминалось, могла осуществляться только по железным дорогам. Но американские ВВС полностью парализовали транспортное сообщение в КНДР,

уничтожив 18 мостов, 11 станций, туннелей. О транспортировке танков и САУ из СССР своим ходом не могло быть и речи.

Кроме того, в КНА ощущался острый недостаток подготовленных специалистов (механики-водители, стрелки-радисты, командиры танков, наводчики) в танковых подразделениях КНА. Мобилизационный резерв отсутствовал, т.к. танковые подразделения в северокорейской армии стали создаваться за полтора года до начала войны. Обучение личного состава проходило в крайне сжатые сроки — от 15 дней до трех месяцев. Таким образом, новые подразделения были небоеспособны.

В ходе осенней военной кампании продолжала иметь место практика передачи небольших групп северокорейских танков и самоходных орудий пехотным подразделениям. Например, при получении информации о выходе войск интервентов в район Сувона были срочно направлены два батальона 70-го пехотного полка с 9 танками. Впоследствии они использовались, как подвижные огневые точки в системе обороны города [1, с.124].

14-15 сентября 1950 г. в районе порта Инчхон американские войска при активной поддержке флота и ВВС развернули операцию под кодовым наименованием «Хромит». В течение суток в районе порта был высажен крупный десант. Войска интервентов, сломив упорное сопротивление немногочисленных частей прикрытия, полностью овладели Инчхоном и портом Кымпхо. Таким образом, создавалась прямая угроза захвата Сеула [5, р.99-103].

Чтобы остановить интервентов командование КНА перебросило к Инчхону 42-й механизированный полк (15 боевых машин) и 15 танков из состава 105-й танковой дивизии. Это было крупной ошибкой. Предпринятые КНА контратаки были изначально обречены. Войска ООН на Инчхонском плацдарме активно прикрывала крупнокалиберная корабельная артиллерия ВМФ США. В воздухе господствовала американская авиация.

Подразделения морской пехоты, оснащенные 75-мм безоткатными орудиями, успешно отразили несколько атак вражеских танков и пехоты [5, р.113]. В результате, большинство северокорейских боевых машин, управляемых неопытными экипажами, было подбито. Попытка освободить Инчхон и Кымпхо полностью провалилась.

В этой связи, 17-го сентября командование КНА создало сеульскую группу войск, спешно сосредотачивая все имевшиеся в наличии подразделения. В состав группы были включены четыре недоукомплектованных танковых полка. Из района Андона была снята 17-я механизированная дивизия, которую также спешно перебрасывали к столице Южной Кореи [1, с.125].

16 сентября войска ООН перешли в общее контрнаступление с Пусанского плацдарма в северном и северо-западном направлении. Американские подразделения быстро форсировали р. Нактонган и серьезно потеснили противника, нанеся ему значительный урон. Части 2-го корпуса южнокорейской армии также развернули наступление на Ёйсон, Андон. К 19 сентября после ожесточенных боев им удалось прорвать оборону противника и выйти в район Гуньи. 1, 2 и 5-я дивизии КНА оказались в тяжелом положении. Северокорейским войскам, находившимся севернее Ёнчона угрожало окружение. Таким образом, в течение 15-20 сентября КНА была расчленена

Командование КНА пришлось разделить свои силы на 1-ю и 2-ю армейские группы. 1-я армейская группа стремилась остановить войска противника, наступавшие с Инчхонского плацдарма. 2-я армейская группа всеми силами старалась отразить контрудар с Пусанского плацдарма. В обстановке общего отступления, плохой работы связи решения, принимаемые северокорейским командованием, были нередко весьма противоречивыми. Это выражалось, в том числе, в распределении бронетехники.

Например, 21 сентября командование 2-й армейской группы КНА отдало приказ об организации контрудара в районе Гуньи. С этой целью предлагалось задействовать части 17-й механизированной бригады. Примечательно, что данное соединение еще 17-го сентября по приказу Главного командования КНА было включено в сеульскую группировку. Естественно, контрудар на Гуньи был сорван [1, с.127].

18-22 сентября развернулись ожесточенные боя за Сувон, который, как уже упоминалось, обороняли два батальона 70-го пехотного полка КНА и отряд танков. Американцы ввели в бой части 7-й пехотной дивизии, но не смогли сбить с позиций противника. 21 сентября к Сувону подошла 1-я танковая бригада КНА. В первом же бою она потеряли 8 танков, т.е. более половины личного состава. К вечеру 25 сентября интервенты полностью овладели Сувоном [1, с.128].

Таким образом, к концу сентября 1950 г. армия КНДР оказались в тяжелом положении. К 38-й параллели организованно сумели отступить только войска сеульской группы, понесшие большие потери. Три пехотных дивизии 2-й армейской группы, имевшие людей меньше, чем полагалось по штату в полку, также отступили на рубеж южной границы КНДР. Пхеньян лихорадочно бросал на фронт новые части. Плохо подготовленные и вооруженные они были вынуждены сражаться с противником, имевшим многократное численное и техническое превосходство.

На 10 октября 1950 г., по данным советских источников, танковый парк КНА насчитывал 96 танков и самоходных орудий. Они не представляли единого соединения или бригады, а были рассредоточены по всему фронту. На направлении главного удара группировки войск ООН находилось только около 40 танков. Малочисленным северокорейским частям противостояли 800 боевых машин противника. На направлении главного удара были сконцентрировано 500 американских и английских танков. Таким образом, группировка интервентов превосходила КНА по бронетехнике более чем в 12 раз [1, с.137].

11 октября группировка интервентов и южнокорейские войска перешли в наступление на фронте Кайсен, Чандон, Чорон. Войска КНА не в состоянии сдержать противника, отступали по всему фронту. В течение двух дней пали Пхенган, Анбьен, Саым. Недостаток боевых машин вынуждал командование КНА продолжать распылять танки и самоходные орудия, распределяя их малыми группами в пехотных соединениях.

Отряды танков и самоходных орудий использовались для обороны важных стратегических объектов: перекрестков дорог, горных перевалов. В качестве основных тактических приемов они использовали короткие контратаки, засады. Танки также использовались как неподвижные огневые точки. По мере возможности, северокорейские танкисты использовали подбитые боевые машины.

12 октября в защите северокорейского порта Вонсан принял участие 41-й отдельный танковый полк КНА. В его составе было только 10 танков. В системе обороны города боевые машины использовались как неподвижные артиллерийские точки. Они действовали из оборудованных укрытий (капониры, туннели). В ходе боев с американскими войсками 41-й танковый полк понес значительные потери в личном составе, и полностью утратил свое прямое

назначение. Фактически, он стал обычным пехотным формированием [1, с.139]. После падения Вонсана создавалась реальная угроза для Пхеньяна. 20 октября после двухдневных уличных боев столица КНДР была взята американскими и южнокорейскими войсками.

Таким образом, во второй декаде октября 1950 г. сформированные северокорейские танковые бригады, полки и отдельные батальоны, отправленные в зону боевых действий, потерпели поражение. В обстановке общего отступления КНА, господства ВВС противника они почти полностью утратили всю боевую технику. Тяжелое положение сложилось и в 17-й механизированной дивизии. При отходе она потеряла почти все танки и САУ. В результате, командование приняло решение преобразовать ее в 17-ю механизированную бригаду.

В течение второй половины октября 1950 г. бронетанковые соединения КНА использовались исключительно в оборонительных действиях. Части 105-й танковая и 17-й механизированная дивизий сражались на синьчжуйском и бугдинском направлениях. В течение последней декады октября они вели ожесточенные бои с войсками 1-го армейского корпуса армии США. Интервенты овладели, захватив г. Анчжу, стремились оперативно форсировать р. Чёнченган. Однако их действия закончились неудачно.

Несмотря на полное техническое превосходство войск США и их союзников, абсолютное господство американских ВВС части КНА сумели удержать занимаемые рубежи. Фактически, северокорейские танковые соединения были прижаты интервентами к границе КНДР-КНР [1, с.141]. Вне всякого сомнения, их положение, близкое к катастрофе, стало постепенно стабилизироваться исключительно вследствие ввода в Северную Корею войсковой группировки Народно-Освободительной армии Китая.

Таким образом, в ходе боевых действий в августе 1950 г. танковые подразделения КНА использовались в ходе наступательных операций против Пусанского плацдарма, но не добились поставленных целей. Командование КНА весьма ограниченно использовало части 105-й танковой дивизии при прорыве обороны противника в ходе боев и на рубеже р. Нактонган и в районе Тэгу. Вследствие понесенных потерь, они почти полностью утратили свою боеспособность. В дальнейшем северокорейские танковые подразделения

использовались исключительно при организации обороны, еще реже — в контрнаступательных действиях.

В ходе наступления группировки интервентов в течение сентября-октября 1950 г. танковые части КНА полностью утратили боеспособность. В обстановке общего отступления северокорейской армии малочисленные группы боевых машин использовались, как средства огневой поддержки пехотных частей, а также для усиления противотанковой обороны на отдельных участках фронта. Нередко бронетанковая техника использовалась, как мобильное артиллерийское средство для борьбы с вражескими морскими десантами. Фактически, к концу октября 1950 г. танковые войска КНА прекратили существование, как самостоятельный род войск.

Литература:

1. Война в Корее, 1950-1953. — СПб.: Полигон, 2003. — 923 с.
2. Ледовский А.М. Сталин, Мао Цзэдун и корейская война 1950-1953 годов/А.М. Ледовский//Новая и новейшая история. 2005. № 5. С.79-113.
3. Максей К. Танк против танка. Иллюстрированная история важнейших танковых сражений XX в./К. Максей – М.: ЭКСМО, 2007. – 192 с.
4. Нерсесян М.Г. Каменцева Ю.В. Бронетанковая техника армий США, Англии и Франции/М.Г. Нерсесян Ю.В. Каменцева – М.: Военн. изд-во, 1958. – 366 с.
5. Hastings M. The Korean War/M. Hastings — N.Y.: Simon @ Schuster Paperbacks, 1987. — 389 p.

PRAWO**Gospodarcze prawo**

Гусакова Ю.С., Дмитроченко М.С.

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет, Россия*

**ЮРИДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В
КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЯХ**

Процесс исследования участия государства в корпоративных отношениях невозможен без акцентирования внимания на нормативную правовую базу, которая регламентирует данные отношения.

В качестве важнейшей части корпоративного законодательства, правовые акты обладают особенностями, такими, как, своеобразие государства в качестве особого субъекта права, в том числе и норм частного и публичного права¹.

Предположительно, на первый взгляд кажется, что источниками норм, которые регулируют государственное участие, где они должны быть зафиксированы, должны быть корпоративные законы, и прежде всего, федеральное законодательство, но напротив, к примеру, в Федеральном законе «Об акционерных обществах» отображено только несколько норм по поводу регламентации государственного участия в корпоративных правоотношениях².

Согласно п.5 ст. 1 Федерального закона «Об акционерных обществах», особенности создания акционерных обществ в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий определяют федеральные законы и иные правовые акты России, касающиеся приватизации государственных и муниципальных предприятий³.

¹ Фролова Н.В. Институт управления находящимися в государственной собственности акциями открытых акционерных обществ в рамках правовой реформы // Законодательство и экономика. 2006. № 3 (263). С. 14-15.

² Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» // СПС КонсультантПлюс.

³ Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» // СПС КонсультантПлюс.

Особенности правового статуса акционерных обществ, образованных в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий, более 25 % акций которых находятся в собственности государства или муниципалитета, или применительно к которым реализуется специальная возможность на участие России, субъектов России или муниципальных образований в осуществлении управления вышеуказанными акционерными обществами («золотая акция»), регламентирует федеральный закон, касающийся приватизации государственных и муниципальных предприятий.

В итоге можно осуществить вывод, что Федеральный закон «Об акционерных обществах» регулирует только некоторые, отдельные аспекты государственного участия в деятельности общества, основные же нормы, основополагающие, которые как раз касаются и регулируют участие государства в корпоративных отношениях и управлении имуществом, включены в приватизационное законодательство.

Основополагающие, базисные нормы, которые регламентируют государственное участие в акционерных обществах, включены в Главу VII «Особенности создания и правового положения открытых акционерных обществ, акции которых находятся в государственной или муниципальной собственности», Федеральном законе «О приватизации государственного и муниципального имущества»⁴.

Однако не только вышеуказанные правовые акты регламентируют государственное участие в корпоративных отношениях. Немалый вклад также вносят гражданско-правовые нормы, нормы законодательства о рынке ценных бумаг, и о бюджете.

Наиболее разумным и логичным, по нашему мнению, представляется разделение нормативных правовых актов на три группы: - федеральные законы, то есть владеющие высшей юридической силой; - указы главы государства и постановления высшего исполнительного органа России, то есть имеющие подзаконный характер; - нормативные правовые акты федеральных органов исполнительной власти (министерств и ведомств России)⁵.

⁴ Федеральный закон от 21.12.2001 г. № 178-ФЗ (ред. от 02.08.2019 г.) «О приватизации государственного и муниципального имущества» // СПС КонсультантПлюс.

⁵ Российское гражданское право: Учебник в 2 т.: Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. Личные неимущественные права / Под. ред. Е.А. Суханов. – М.: Статут, 2010. Т.1 С.92-93.

Также, когда вопрос относится к теме государственного участия в корпоративных отношениях, отсылка осуществляется конкретно к подзаконным нормативным правовым актам, а именно, к Постановлению Правительства РФ от 03.12.2004 № 738 «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении открытыми акционерными обществами («золотой акции»)»⁶.

Нехватка единой законодательной базы, в которой бы отражались вопросы целей, задач, принципов, базовых нюансов управления собственностью государства, а также процедура и система государственного участия в корпоративных отношениях, выступает в роли предпосылки для налаживания указанной деятельности участием напрямую с помощью поручений главы Российской Федерации и высшего исполнительного органа Российской Федерации.

Подводя итог, нужно сделать особый акцент на том обстоятельстве, что сейчас не существует единого нормативного правового акта, регламентация государственного участия в корпоративных отношениях реализуется посредством подзаконных актов, довольно внушительного числа изданных поручений главы государства и высшего исполнительного органа Российской Федерации.

Данные обстоятельства трактуются в качестве минусов правой регламентации управления собственностью государства, управления акциями и государственного участия в предприятиях.

Литература:

1. Фролова Н.В. Институт управления находящимися в государственной собственности акциями открытых акционерных обществ в рамках правовой реформы // Законодательство и экономика. 2006. № 3 (263). С. 14-15.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» // СПС КонсультантПлюс.
3. Федеральный закон от 21.12.2001 г. № 178-ФЗ (ред. от 02.08.2019 г.) «О приватизации государственного и муниципального имущества» // СПС КонсультантПлюс.

⁶ Постановление Правительства РФ от 03.12.2004 № 738 (ред. от 03.02.2018) «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении открытыми акционерными обществами («золотой акции»)» // СПС КонсультантПлюс.

4. Российское гражданское право: Учебник в 2 т.: Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. Личные неимущественные права / Под. ред. Е.А. Суханов. – М.: Статут, 2010. Т.1 С.92-93.

5. Постановление Правительства РФ от 03.12.2004 № 738 (ред. от 03.02.2018) «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении открытыми акционерными обществами («золотой акции»)» // СПС КонсультантПлюс.

Przedsiębiorcze i bankowe prawo

Ким Н.Д., к.ю.н., доцент Митякина Н.М.

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Россия

О СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРАХ В СФЕРЕ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ КОНКУРЕНЦИИ

Важность фундаментального и последовательного подхода к правовому регулированию и организационным действиям в любой сфере хозяйственной (да и не только) деятельности неоспорима и не вызывает сомнений. Еще на стадии законотворчества в записке к проекту федерального закона, посвященного государственному планированию, пояснялось, что «в последнее время необходимость формирования системы государственного стратегического планирования значительно повысилась в силу того, что решения в оборонной, социальной, технологической и экономической сферах приобретают долгосрочный стратегический характер» [1].

В 2014 году был принят Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации», который в самом общем виде призван решать вопросы разработки правовой и организационной основы системы государственной стратегии в области социально-экономического развития России. С данного времени работа по принятию стратегических документов значительно активизировалась. В том числе это коснулось и сферы защиты конкуренции и ограничения монополистической деятельности.

Так, в 2015 году был утвержден стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации [2]. В 2018 году - План мероприятий («дорожная карта») по развитию конкуренции в отраслях экономики Российской Федерации [3].

В 2017 принят Указ Президента РФ «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» [4]. Данным Указом утвержден Национальный план развития конкуренции в Российской Федерации на 2018 - 2020 годы. Сейчас разрабатывается план, охватывающий период с 2021 года по 2025 год. При этом в настоящее время перед государственными

органами, ответственными за планирование в области развития конкуренции, ставятся актуальные задачи и появляются совершенно нетипичные вызовы. Как отмечает ФАС России, «.. в проекте следующего Нацплана ключевая роль уделена развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства, ... При этом необходимо найти баланс между долгосрочными планами и особенностями, связанными с введением ограничений в результате пандемии новой коронавирусной инфекции COVID-19, и поддержать сегменты рынка, которые пострадали сильнее остальных» [5].

Вышеназванные нормативные акты прямо посвящены процессу целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования в области развития конкуренции. Но помимо них действует немало стратегических документов, в которых защита конкуренции и антимонопольные вопросы регламентируются как частные (в рамках более общих сфер регулирования).

Например, немало норм посвящено защите и поддержке конкуренции в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [6]. В частности, в Стратегии предусмотрен раздел «Развитие конкуренции на локальных рынках». Общее управление реализацией данной Стратегии осуществляет Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства, что свидетельствует о неразрывности задач в области развития малого и среднего предпринимательства с задачей поддержки конкуренции. Реализация рассматриваемой Стратегии поэтапно обозначена в «дорожной карте», где, в частности, закреплено внедрение вышеупомянутого стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации.

Как можно заметить, все упомянутые стратегические документы были приняты после вступления в силу ФЗ «О стратегическом планировании», однако это не означает, что работа по концептуальному подходу к защите конкуренции не велась до указанного закона. Естественно, это не так. Этот закон лишь обобщил и консолидировал научно-практические правовые аспекты государственного планирования. Предпосылки же развивались весь постсоветский период правового регулирования. Так, в 2013 году была утверждена Концепция создания и развития механизмов общественного контроля за деятельностью субъектов естественных монополий с участием потребителей [7]. Еще ранее принимались: Государственная программа

демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках Российской Федерации (основные направления и первоочередные меры) [8]; Программа развития конкуренции в Российской Федерации и меры развития конкуренции в отдельных отраслях [9]; План мероприятий («дорожная карта») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» [10].

В наиболее фундаментальном стратегическом документе, действующем с 2008 года - Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [11] конкуренции посвящено немало положений. В частности, среди принципов отношений государства с субъектами предпринимательской деятельности названо создание условий для свободы предпринимательства и конкуренции; а также безусловное обеспечение равных условий конкуренции в тех секторах, где наряду с государственными функционируют частные компании.

И, хотя данный документ часто критикуют за декларативность, (кроме того, срок его действия истекает), тем не менее государство не отказалось от его положений, а само провозглашение стратегических ориентиров в области регулирования защиты конкуренции положительно сказалось на дальнейших тенденциях антимонопольного законодательства.

Следует отметить, что правовое регулирование целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования по вопросам защиты конкуренции не исчерпывается стратегическими документами. Положения стратегического значения содержатся и в ординарном антимонопольном законодательстве. Они представлены, например, положениями статьи 1 ФЗ «О защите конкуренции» [12], в которых закреплены цели данного закона: обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков. Пристальное рассмотрение перечисленных целей позволяет говорить об обоснованности критики их формулирования. В частности, А.Я. Рыженков справедливо обращает внимание на то, что «цели, сформулированные в Законе «О защите конкуренции», либо не соответствуют содержанию закона (обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности), либо страдают правовой неопределенностью (эффективное функционирование товарного рынка), либо

являются тавтологичными (защита конкуренции)» [13]. Такое положение дел требует корректировки легальных формулировок.

При этом стратегические ориентиры, заложенные как в стратегических документах, так и в ординарном антимонопольном законодательстве, не являются исключительно декларативными. Предусмотрены критерии их достижения, механизмы отслеживания показателей результативности. Одним из таких механизмов является ежегодный доклад ФАС о конкуренции в Российской Федерации, который представляется в Правительство в целях оценки эффективности принимаемых мер в разрезе заложенных целей и задач по развитию конкуренции. Так, в Докладе за 2019 год [14] особое внимание уделено выполнению показателей Национального плана развития конкуренции. Дана оценка достижению таких ключевых показателей как:

1. обеспечение во всех отраслях экономики Российской Федерации, за исключением сфер деятельности субъектов естественных монополий и организаций оборонно-промышленного комплекса, присутствия не менее трех хозяйствующих субъектов, не менее чем один из которых относится к частному бизнесу;

2. снижение количества нарушений антимонопольного законодательства со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления к 2020 году не менее чем в 2 раза по сравнению с 2017 годом;

3. увеличение к 2020 году доли закупок, участниками которых являются только субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные некоммерческие организации, в сфере государственного и муниципального заказа не менее чем в два раза по сравнению с 2017 годом, а также увеличение отдельными видами юридических лиц объема закупок, участниками которых являются только субъекты малого и среднего предпринимательства, до 18 процентов к 2020 году. В достижении третьего показателя отмечены проблемы.

Кроме того в Докладе оценена реализация «дорожной карты» по развитию конкуренции в отраслях экономики Российской Федерации и переходу отдельных сфер естественных монополий из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка. В частности, отмечено, что на начало 2020 года – последнего года реализации карты - исполнено 60,66 % от всех мероприятий, запланированных на период с 2018 года по 2019 год, в том числе мероприятий, имеющих переходящее значение (ежеквартально, раз в полгода,

ежегодно и т.д.). Неисполненными являются 25,12% мероприятий, предусмотренных «дорожной картой» на период 2018-2019 г.г. При этом ФАС подробно анализирует все неисполненные мероприятия и предлагает меры по их выполнению.

В заключение обзора стратегических документов по защите конкуренции, следует констатировать, что в последние годы работа по правовому регулированию и организационному обеспечению развития конкуренции приобрела системный характер, чему в немалой степени способствовали документы стратегического планирования и в целом нормы-ориентиры антимонопольного законодательства. Но работа в этой области далека от завершения. Срок действия Национального плана подходит к концу, требуется новый проконкурентный документ подобного формата, он пока не принят.

Литература:

1. Паспорт проекта Федерального закона N 143912-6 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

2. Распоряжение Правительства РФ от 05.09.2015 N 1738-р «Об утверждении стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2015. N 37. Ст. 5176.

3. Распоряжение Правительства РФ от 16.08.2018 N 1697-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по развитию конкуренции в отраслях экономики Российской Федерации и переходу отдельных сфер естественных монополий из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка на 2018 - 2020 годы» // Собрание законодательства РФ. 2018. N 36. Ст. 5655.

4. Указ Президента РФ от 21.12.2017 N 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» // Собрание законодательства РФ. 2017. N 52 (Часть I). Ст. 8111.

5. <https://plan.fas.gov.ru/external/news/30514/>

6. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» // Собрание законодательства РФ. 2016. N 24. Ст. 3549.

7. Распоряжение Правительства РФ от 19.09.2013 N 1689-р «Об утверждении Концепции создания и развития механизмов общественного

контроля за деятельностью субъектов естественных монополий с участием потребителей и Плана мероприятий («дорожной карты»)» // Собрание законодательства РФ. 2013. N 39. Ст. 5002.

8. Постановление Правительства РФ от 9.03.1994 г. № 191 «Об утверждении Государственной программы демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках Российской Федерации (основные направления и первоочередные меры)» // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 1994. N 14. Ст. 1052 (документ утратил силу).

9. Распоряжение Правительства РФ от 19.05.2009 N 691-р «Об утверждении Программы развития конкуренции в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2009. N 22. Ст. 2736 (документ утратил силу).

10. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 N 2579-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» и отмене распоряжений Правительства РФ от 19.05.2009 N 691-р и от 17.12.2010 N 2295-р» // Собрание законодательства РФ. 2013. N 2. Ст. 110 (документ утратил силу).

11. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. 2008. N 47. Ст. 5489.

12. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Собрание законодательства РФ. 2006. N 31 (1 ч.). Ст. 3434.

13. Рыженков А.Я. Проблема целеполагания в российском антимонопольном законодательстве // Юрист. 2016. N 7. С. 15 - 19.

14. <https://fas.gov.ru/documents/687048>

Konstytucyjne prawo

**К.ю.н. Кутько В.В.,
Магистрант Дегтярева Е.В.,
Магистрант Соломка Л.Ю.,
Магистрант Рыльская А.М.,
Магистрант Василенко В.Т.**

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет
(НИУ «БелГУ»), Россия*

ИМИДЖ АДВОКАТА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Адвокатуре – институту гражданского общества, призванному способствовать осуществлению гарантированного ст. 48 Конституции РФ права на получение квалифицированной юридической помощи [1], – принадлежит важнейшая роль в обеспечении законности, защиты прав и законных интересов всех субъектов правоотношений.

Адвокат в силу своего публичного статуса должен соблюдать обязательные правила поведения, основанные на нравственных началах и традициях адвокатуры, формировать положительный имидж адвокатской профессии [2]. Согласно Кодексу профессиональной этики адвоката, при всех обстоятельствах адвокат должен сохранять присущие его профессии честь и достоинство [3].

Сегодня формирование позитивного имиджа становится актуальной проблемой. Там, где есть конкуренция, свободный выбор, где деятельность организации и личности все больше ориентирована на клиента, партнера, успех в очень большой степени зависит от того, что человек собой представляет, какое впечатление производит, как вписывается в ту или иную ситуацию. И если сформированное впечатление не благоприятствует профессиональной деятельности, важно знать, как это исправить.

Одним из стандартов профессиональной деятельности адвокатов является требования п. 2 ст. 8 Кодекса профессиональной этики адвоката, который гласит: «При осуществлении профессиональной деятельности адвокат обязан: ...придерживаться манеры поведения и стиля одежды, соответствующих деловому общению» [3].

У адвокатов нет карьерного движения, к ним неприменимы понятия «должностной рост» или «расширение бизнеса». Критерием успешности того или иного адвоката являются сложившаяся репутация и его профессиональное имя.

Не для кого не секрет, что основная масса людей строит свое первое впечатление на основе внешних данных адвоката. Поэтому огромное значение в создании положительного имиджа адвоката имеют его внешность, прическа, одежда.

Соблюдение адвокатами делового стиля в одежде, является традицией российской присяжной адвокатуры, адвокатуры советского периода, международным правилом.

В настоящее время деловой стиль в одежде рассматривается и как этическое требование к адвокатам, и как стандарт профессиональной деятельности адвоката.

Соблюдение адвокатами делового стиля в одежде, не исключает индивидуальности каждого адвоката в ношении одежды, но предполагает существование соответствующих статусных обязанностей, поскольку он является представителем единой адвокатской корпорации, и обязан сохранять ее традиции и поддерживать определенный имидж.

Деловой стиль во внешнем виде адвоката позитивно влияет на окружающих, способствуют положительному восприятию адвоката как лица, являющегося важным участником отправления правосудия.

В связи с этим, неприемлемым является несоблюдение адвокатами этических требований, к соблюдению делового стиля в одежде, при осуществлении профессиональной деятельности.

Однако следует помнить, что имидж – это (от английского «image») – образ, мнение, представление, сложившееся в обществе. То есть, понятие имиджа намного шире, объемнее, чем цвет туфель и модель платья.

Персональный имидж адвоката – это интеграция социальных, профессиональных, личностных и относящихся к внешнему облику характеристик. При этом, имидж складывается как прямо – на основе тех отдельных впечатлений, которые производит человек на окружающих в

результате наблюдения за ним, общения и взаимодействия, так и косвенно, на основе тех мнений, которые передаются по коммуникативным каналам.

Позитивный имидж адвокатуры является ее внешним отражением, показателем деловых и нравственных качеств людей ее представляющих. Имидж адвокатуры есть своеобразный идеальный образ, который целенаправленно создается через восприятия его различными социальными группами. Здесь необходимо учитывать особенности восприятия разных социальных групп, региональную специфику, национальные традиции, сложившийся набор ценностей и норм поведения [4].

Существенным параметром имиджа адвокатов является моральный авторитет. Отказ от нравственного начала, утрата институтом адвокатуры морального авторитета ведут к отрыву ее от народной жизни, разложению. Об имидже адвокатуры можно судить по уровню ее легитимности, которая выражается в признании и поддержке ее со стороны граждан [5, с. 34].

Имидж адвоката формируется в результате их деятельности. На практике это означает, что адвокаты при исполнении своих полномочий, а также во внеслужебных отношениях, должны избегать всего, что могло бы умалить авторитет адвокатуры, достоинство адвокатов или вызвать сомнение в их объективности, беспристрастности, справедливости и бескорыстии.

Формирование позитивного имиджа адвокатуры как института гражданского общества и повышения ее популярности у населения достижимо в том случае, если деятельность адвокатов будет не только понятна людям, но и будет отвечать потребностям всего общества и интересам каждого гражданина. Важно и участие представителей адвокатского сообщества в экспертной работе, в частности, в осуществлении экспертизы законопроектов, выявлении проблем в данной сфере [6, 7].

Для восприятия обществом адвоката как уважаемого специалиста, недостаточно постановлений, кодексов и громких заявлений. Нужна длительная, кропотливая работа, по формированию позитивного восприятия адвоката. Необходимо разработать стратегию по повышению доверия к адвокатской профессии, созданию образа помощника, проводника в правовых вопросах, а не «машины по выкачиванию денег и нажиманию на кнопки».

Литература

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020)) // Российская газета. 2020, 4 июля 2020 г. № 144.
2. Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации: Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ // КонсультантПлюс. Профиль: Универсальный : [сайт] (дата обращения: 15.10.2020)
3. Кодекс профессиональной этики адвоката от 31 января 2003 г. (с изм. и доп., утвержденными VIII Всероссийским съездом адвокатов 20.04.2017 г.) // КонсультантПлюс. Профиль: Универсальный : [сайт] (дата обращения: 15.10.2020)
4. Стандарт осуществления адвокатом защиты в уголовном судопроизводстве, принятый VIII Всероссийским съездом адвокатов 20.04.2017 г. // Новая адвокатская газета. 2017. № 9.
5. Кучерена А.Г. Роль адвокатуры в становлении гражданского общества в России / А.Г. Кучерена. М.: Penates-Пенаты, 2002. – 223 с.
6. Туранин В.Ю. Экспертиза законопроекта: новые возможности // Российская юстиция. 2007. № 1. С. 67-69.
7. Туранин В.Ю. Юридический жаргон современного российского законодательства: причины использования и пути устранения // Российская юстиция. 2008. № 6. С. 27-30.

Cywilne prawo

Шацкая Ю.В., к.ю.н., доцент Федорященко А.С.

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Россия

ПРИНЦИПЫ УНИДРУА КАК РЕГУЛЯТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Правовое регулирование международных торговых договоров, как впрочем и любых правоотношений с иностранным элементом, отличается сложностью, которая проистекает, прежде всего, из того, что в данной области задействованы законодательство разных государств, международные акты, обычаи и другие регуляторы. В сфере международной торговли традиционно сильное влияние имеют международные документы, на которые опираются и стороны контракта и суд (если уже инициирован процесс).

Одной из межправительственных организацией, осуществляющих деятельность в этой области, является Международный институт унификации частного права (УНИДРУА). Членами этой организации являются более 50 стран, в том числе и Россия. Институт занимается в основном кодификацией материальных норм международного частного права. По вопросам международной купли-продажи УНИДРУА, в частности, были разработаны такие конвенции, как: Женевская конвенция 1983 г. о представительстве при международной купле-продаже товаров; Оттавская конвенция 1988 г. о международном факторинге; Конвенция 1964 г. о Единообразном законе о заключении договоров о международной купле - продаже товаров; Конвенция 2001 г. о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования и другие.

Но разработкой проектов будущих международных договоров функции УНИДРУА не исчерпываются. Он осуществляет и деятельность по принятию рекомендательных документов, которые в дальнейшем используются сторонами международных торговых сделок для регулирования своих правоотношений.

Безусловно, особо значительным документом в этой области являются Принципы международных коммерческих договоров, принятые УНИДРУА в 1994 году и отредактированные в 2004, в 2010 и в 2016 годах.

Эти «Принципы действуют исключительно в отношении международных торговых контрактов и представляют собой автономную, не связанную с каким-либо национальным правом систему»[1]. Не будучи оформленным в качестве международного договора, этот документ не является обязательным для применения сторонами в контракте, носит факультативный характер (его применение возможно при наличии согласия сторон).

Хотя здесь следует оговориться, что Комиссия ООН по праву международной торговли рекомендовала этот документ к применению[2].

Анализ положений данных Принципов позволяет констатировать, что они представляют собой универсальные (то есть унифицированные) международные правила торговых операций, их использование существенным образом сужает возможность и необходимость применения коллизионных норм и как следствие применения национального законодательства.

Как отмечает М.М. Богуславский, наряду с другими аналогичными документами они призваны обеспечить переход к такому положению, когда в области регулирования торговых сделок национальное право вообще не будет применяться[1].

С момента принятия Принципы получили широкое распространение, так как «достаточно адекватно отражают наиболее характерные для современной международной торговой практики правовые решения» [3]. При этом наблюдается тенденция, когда к ним обращаются не только участники правоотношений, но и судьи международных коммерческих арбитражей.

Как обозначено в Преамбуле самих принципов, они подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами. Но могут применяться и тогда, когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться общими принципами права, *lex mercatoria* или тому подобным; когда стороны не выбрали право, регулирующее их договор; для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов; для толкования и восполнения

национального законодательства. Кроме того они могут служить в качестве модели для национальных и международных законодателей.

Н.Г. Вилкова выделяет четыре вида обращений к Принципам УНИДРУА в практике Арбитражного суда Международной торговой палаты (МТП):

1) в качестве применимого к контракту права в силу непосредственного или подразумеваемого выбора самими сторонами;

2) применение Принципов даже при выборе сторонами национального права, если имеются трудности в определении специфических правил применимого национального права;

3) для заполнения пробелов в национальном праве и для международного толкования национального права;

4) для толкования или дополнения существующих унификационных документов[4].

Дополним этот перечень случаями, когда Принципы могут использоваться, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться общими принципами права, *lex mercatoria* или тому подобным; и если стороны не выбрали право, регулирующее их договор.

Естественно, особый интерес представляет обращение к Принципам, тогда когда стороны сделки не выбирали их в качестве регулятора правоотношений. Оговоримся, что в этой ситуации применение рассматриваемого документа возможно, но не обязательно. Тем не менее международные коммерческие арбитражи пользуются этой возможностью.

Так, например, Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ при рассмотрении спора Общества с ограниченной ответственностью, имеющего местонахождение на территории Российской Федерации, к Компании, имеющей местонахождение на территории Китайской Народной Республики указал, что в соответствии с преамбулой Принципов УНИДРУА настоящие Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров и могут использоваться в случае, когда стороны не выбрали право, применимое к их договору. На основании вышеизложенного коллегия арбитров пришла к выводу, что к отношениям сторон подлежат применению нормы Принципов УНИДРУА. При этом в силу ст. 28 Закона о МКА и § 23 Правил арбитража третейский суд во всех случаях

принимает решения в соответствии с условиями Контракта и с учетом торговых обычаев, применимых к данной сделке[5].

В заключение исследования характерных особенностей Принципов УНИДРУА, следует отметить, что они:

во-первых, являются актом ненормативного характера;

во-вторых, не являются юридически обязательным документом;

в-третьих, не требуют какого-либо формального присоединения к нему государств;

в-четвертых, носят рекомендательный характер, поскольку представляют собой руководство для составления контрактов, что важно при ведении переговоров партнерами, говорящими на разных языках;

в-пятых, носят системный и взаимосвязанный характер;

в-шестых, являются универсальными.

При этом, не смотря на факультативность, но, благодаря системности, унифицированности и гармонизации, они играют значительную роль в правовом регулировании международных торговых договоров и получили широкое распространение в правоприменительной практике.

Литература:

1. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2005.

2. Report of the United Nations Commission on International Trade Law on the work of its 40th Session (A/62/17 part I), 2007, paras. 209 - 213 (URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V07/857/09/PDF/V0785709.pdf?OpenElement>)

3. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности / Под ред. А.С. Комарова. М.: Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2001. С. 203.

4. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. М.: Статут, 2004. С. 212.

5. Решение коллегии арбитров МКАС при ТПП РФ от 09.10.2017 по делу N М-17/2017 // СПС «КонсультантПлюс».

CONTENTS

EKONOMICZNE NAUKI

Gospodarka przedsiębiorstwa

Солдатов В.Г., Вавилин Я.А., Панченко Л.В. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ НОВОГО СТАНДАРТА ПО ПРИНЦИПАМ РИСК МЕНЕДЖМЕНТА.....	3
Усиков А.А. ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	7
Черновол В.В. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	11
Довгань К. А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	15
Тхаркахова И.Г., к.э.н., Поноква Д.И., магистрант Кахужева А.В. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ И ФАКТОРЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ СЛОЖНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЕЕ СУЩНОСТИ	20

Regionalna gospodarka

Хатукай С.А., Блягоз З.У., Тешев В.А., Шалатов В.В., Бабалян Э.Б. ВЛИЯНИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	24
--	----

Ekonomiczna teoria

Тешев В.А., Блягоз З.У., Шалатов В.В., Бабалян Э.Б., Хатукай С.А. РОЛЬ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	29
Тешев В.А., Блягоз З.У., Шалатов В.В., Бабалян Э.Б., Хатукай С.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	36

Makroekonomia

Хафизова А.Р. Старший преподаватель Нигматзянова Л.Р. ПЕРЕХОД К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	42
Рахматулина А.А., Хазеев С.А., ст.пр. Нигматзянова Л. Р. СЛОЖНЕЙШИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 2020 В ЕВРОПЕ - УЖЕ НЕ ПРОГНОЗ, А РЕАЛЬНОСТЬ	45

Finansowe stosunki

Рахманова А.Ф., Тихонова В.С., Нигматзянова Л.Р. ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	49
---	----

Marketing i management

Строцкая А.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА КОМПАНИИ.....	53
--	----

Ewidencja i audyt

Крыльная СИСТЕМА АНАЛИТИЧЕСКОГО ИЗМЕРЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ.....	57
Носова А.С. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ.....	63
Носова А.С., Макарова О.В. СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО: БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ	69

Заварзина В.В., Демьяненко Э.Ю. ОЦЕНКА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ	77
---	-----------

FILOZOFIA

Filozofia nauki

Диаров В.О. ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ БИОТЕХНОЛОГИЙ. ДИАЛЕКТИКА ПРИРОДЫ.....	82
Диаров В.О. ОНТОЛОГИЯ ЭВОЛЮЦИИ. ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ДЕТЕРМИНИЗМ. ...	85
Диаров В.О. ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАЛЕКТИКИ ЭВОЛЮЦИОННОГО ОТБОРА.....	88
Диаров В.О. ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСГУМАНИЗМА	91

ADMINISTRACJA PUBLICZNA

Współdziałanie różnych gałęzi władzy

Сидор Т.В. СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ В РАЗВИТИИ ДЕТЕЙ	94
--	-----------

HISTORIA

Ogólna historia

Иванов В.В. БРОНЕТАНКОВЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КОРЕЙСКОЙ НАРОДНОЙ АРМИИ (КНА) В ЛЕТНЕ-ОСЕННЕЙ ВОЕННОЙ КАМПАНИИ (АВГУСТ-ОКТАБРЬ) 1950 Г.	98
--	-----------

PRAWO

Gospodarcze prawo

Гусакова Ю.С., Дмитроченко М.С. ЮРИДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЯХ	109
--	------------

Przedsiębiorcze i bankowe prawo

Ким Н.Д., Митякина Н.М. О СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРАХ В СФЕРЕ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ КОНКУРЕНЦИИ.....	113
---	------------

Konstytucyjne prawo

Кутько В.В., Дегтярева Е.В., Соломка Л.Ю., Рыльская А.М., Василенко В.Т. ИМИДЖ АДВОКАТА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ	119
---	------------

Cywilne prawo

Шацкая Ю.В, Федорященко А.С. ПРИНЦИПЫ УНИДРУА КАК РЕГУЛЯТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	123
---	------------

CONTENTS.....	127
----------------------	------------

284864	*284727*	*284873*	*284905*	*284813*
284876	*284728*	*284886*	*284917*	*284802*
284878	*284815*	*284887*	*284869*	
284884	*284889*	*284901*	*284816*	
284897	*284900*	*284903*	*284798*	
284749	*284896*	*284904*	*284823*	