

ISSN: 2687-0142

ИНТЕРНАУКА

НАУЧНЫЙ

ЖУРНАЛ

ЧАСТЬ 3

19(148)



internauka.org

г. Москва

ИНТЕРНАУКА
internauka.org

«ИНТЕРНАУКА»

Научный журнал

№ 19(148)
Май 2020 г.

Часть 3

Издается с ноября 2016 года

Москва
2020

Председатель редакционной коллегии:

Еникеев Анатолий Анатольевич - кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры философии КУБГАУ, г. Краснодар.

Редакционная коллегия:

Авазов Комил Холлиевич - старший преподаватель;

Бабаева Фатима Адхамовна – канд. пед. наук;

Беляева Наталия Валерьевна – д-р с.-х. наук;

Беспалова Ольга Евгеньевна – канд. филол. наук;

Богданов Александр Васильевич – канд. физ.-мат. наук, доц.;

Большакова Галина Ивановна – д-р ист. наук;

Виштак Ольга Васильевна – д-р пед. наук, канд. тех. наук;

Голованов Роман Сергеевич – канд. полит. наук, канд. юрид. наук, MBA;

Дейкина Алевтина Дмитриевна – д-р пед. наук;

Добротин Дмитрий Юрьевич – канд. пед. наук;

Землякова Галина Михайловна – канд. пед. наук, доц.;

Канокова Фатима Юрьевна – канд. искусствоведения;

Кернесюк Николай Леонтьевич – д-р мед. наук;

Китиева Малика Ибрагимовна – канд. экон. наук;

Кобулов Хотамжон Абдукаримович – канд. экон. наук;

Коренева Марьям Рашидовна – канд. мед. наук, доц.;

Маматкулов Давлатжон Махаматжонович - доктор философии(PhD) по педагогическим наукам;

Напалков Сергей Васильевич – канд. пед. наук;

Понькина Антонина Михайловна – канд. искусствоведения;

Савин Валерий Викторович – канд. филос. наук;

Тагиев Урфан Тофиг оглы – канд. техн. наук;

Харчук Олег Андреевич – канд. биол. наук;

Хох Ирина Рудольфовна – канд. психол. наук, доц. ВАК;

Шевцов Владимир Викторович – д-р экон. наук;

Щербаков Андрей Викторович – канд. культурологии.

И73 «Интернаука»: научный журнал – № 19(148). Часть 3. Москва, Изд. «Интернаука», 2020. – 80 с. Электрон. версия. печ. публ. – <https://www.internauka.org/journal/science/internauka/148>

Содержание	
Статьи на русском языке	5
Физика	5
ПРИМЕНЕНИЕ УДАРНЫХ ВОЛН ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ОКТАНОВОГО ЧИСЛА ПРЯМОГОННОГО БЕНЗИНА Гатиятуллина Фардания Каюмовна Гатиятуллин Данияр Тагиврочи	5
Филология	7
ЖУРНАЛИСТИКА КАК НАУКА Караматдинова Айжамал Дженгис кызы	7
ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «ТИПОЛОГИЯ ПЕРСОНАЖЕЙ» Донакулова Дилафруз Худойкуловна	9
ОСНОВНЫЕ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ И ИХ НАЗНАЧЕНИЕ Жоникулова Гулжахон Саидмуратовна	12
ОСОБЕННОСТИ ДВОЙНЫХ СТАНДАРТОВ В КАЗАХСТАНСКОЙ ПРЕССЕ Искакова Инкар Нуржановна	14
МЕТАФОРИЧЕСКОЕ И МЕТОНИМИЧЕСКОЕ ВЫРАЖЕНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОГО КОЛИЧЕСТВА В РУССКОМ ЯЗЫКЕ Ливская Евгения Валентиновна Тяпкина Юлия Васильевна	16
ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ГЕНДЕРНОЙ ФРАЗЕОЛОГИИ И ПАРЕМИИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В АНГЛИЙСКОМ И УЗБЕКСКОМ ЯЗЫКАХ Мулладжанова Насиба Азимджановна	19
ПРОБЛЕМА НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ИНОФОННЫХ ШКОЛЬНИКОВ НА УРОКАХ КАЗАХСКОГО ЯЗЫКА Мусина Жансая Ғалымжанқызы	22
К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ САМООБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ Ходжаева Шахноза Абдукаримовна Курбанбаева Умида Эркаевна	24
Экономика	27
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ Арутюнян Тамара Генриковна Налбандян Амаяк Ромикович	27
ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ Бибко Илья Анатольевич	30
МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ Джамалов Хасан Нуманжанович	33
СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ Жалилов Шерзод Кахраманович	38
ТЕХНИЧЕСКОЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БИЗНЕСА Шалухо Виталий Андреевич Исаев Виктор Викторович	41
НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ Кабулов Хотамжон Абдукаримович	44
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ Сафонова Наталия Романовна	49
АНАЛИЗ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РФ Скибенко Светлана Андреевна	51

КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН Смирнова Виктория Владиславовна Нухова Светлана Рафисовна Нураев Камиль Ринатович	54
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ Студеникина Регина Александровна Спирина Лиана Иршатовна	57
СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН Улашев Хуббим Аскарлович	61
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ Федяинова Марина Вячеславовна	64
Юриспруденция	67
ВРЕД В ДЕЛИКТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ Гольм Алена Вячеславовна	67
ПРАВОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ НОТАРИАЛЬНОЙ ФОРМЫ ДОГОВОРОВ О ПЕРЕХОДЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК Гольман Анастасия Юрьевна	69
ОСОБЕННОСТИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА БАНКОВСКОГО ВКЛАДА В ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛАХ Катвицкая Мария Юрьевна	71
ЗАПРЕТ, ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОЗДАЮЩЕЙ ПОВЫШЕННУЮ ОПАСНОСТЬ, КАК САНКЦИИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО ИНСТИТУТА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРИЧИНЕНИЯ ВРЕДА Козлова Светлана Андреевна	74

СТАТЬИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

ФИЗИКА

ПРИМЕНЕНИЕ УДАРНЫХ ВОЛН ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ОКТАНОВОГО ЧИСЛА ПРЯМОГОННОГО БЕНЗИНА

*Гатиятуллина Фардания Каюмовна**учитель физики, МАОУ СОШ №7,
РФ, г. Октябрьский**Гатиятуллин Данияр Тагирович**аспирант Башкирского государственного Университета,
РФ, г. Уфа*

APPLICATION OF SHOCK WAVES TO INCREASE THE OCTANE NUMBER OF STRAIGHT-RUN GASOLINE

*Fardaniya Kaumovna**Physics teacher,
Russia, Oktyabrsky**Daniyar Tagirovich**Postgraduate student of Bashkir state University's,
Russia, Ufa*

АННОТАЦИЯ

Цель работы заключается в том, чтобы исследовать возможность повышения октанового числа (ОЧ) прямогонного бензина ударно-волновым воздействием. Работа направлена на исследовании возможности применения физического метода повышения ОЧ, исключая при этом применение различных присадок и антидетонаторов. После третьего этапа обработки октановое число возросло до 78,6 единиц. По нашим расчетам это не является окончательным значением. В работе впервые предлагается разработанная в нашей лаборатории технология повышения ОЧ бензина импульсно-волновым способом воздействия на прямогонный бензин, не требующая применения различных специальных добавок.

ABSTRACT

The purpose of the work is to investigate the possibility of increasing the octane number (OC) of straight-run gasoline by shock-wave action. The work is aimed at investigating the possibility of using a physical method to increase the SAFETY, while excluding the use of various additives and anti-detonators. After the third stage of processing, the octane number increased to 78.6 units. According to our calculations, this is not the final value. This paper presents for the first time the technology developed in our laboratory to increase the EFFICIENCY of gasoline by pulsed-wave method of influence on straight-run gasoline, which does not require the use of various special additives..

Ключевые слова: Октан; кавитация; прямогонный бензин; ударные волны.

Keywords: Octane; cavitation; straight-run gasoline; shock waves.

Известно, что после обычной перегонки нефти получают бензин прямой перегонки, октановое число (ОЧ) которого не превышает 60 единиц. Поэтому нефть подвергают специальной переработке в присутствии катализаторов. Существуют два возможных способа переработки прямогонного бензина. Первый способ называется «каталитический крекинг». Метод заключается в нагреве нефти или ее тяжелых фракций до 510–540°C, после чего молярная масса исходных алканов уменьшается; из них получают алкены и ароматические углеводороды. При этом удается превратить исходное сырье в бензин с выходом до 60%. Октановое число бензина каталитического крекинга составляет 91–92 единиц. В бензине, полученном каталитическим крекингом, велика доля ароматических углеводоро-

дов, а также алкенов, которые со временем полимеризуются, вследствие чего такой бензин не может долго храниться.

Цель работы – применение ударно-волнового воздействия для разработки и создания высокотехнологичного, экологически чистого способа повышения октанового числа (ОЧ) прямогонного бензина.

Работа направлена на исключение применения различных присадок и антидетонаторов.

В основе электрогидравлического эффекта лежит явление резкого увеличения гидравлического и гидродинамического эффектов и амплитуды ударного действия при осуществлении импульсного электрического разряда в ионопроводящей жидкости при условии максимального укорочения длительности импульса и максимально крутом его

фронте. Для электрогидравлического эффекта характерен режим выделения энергии на активном сопротивлении контура, близком к критическому.

Отсюда следует, что основными факторами, определяющими возникновение эффекта, является амплитуда, крутизна фронта, форма и длительность электрического импульса тока.

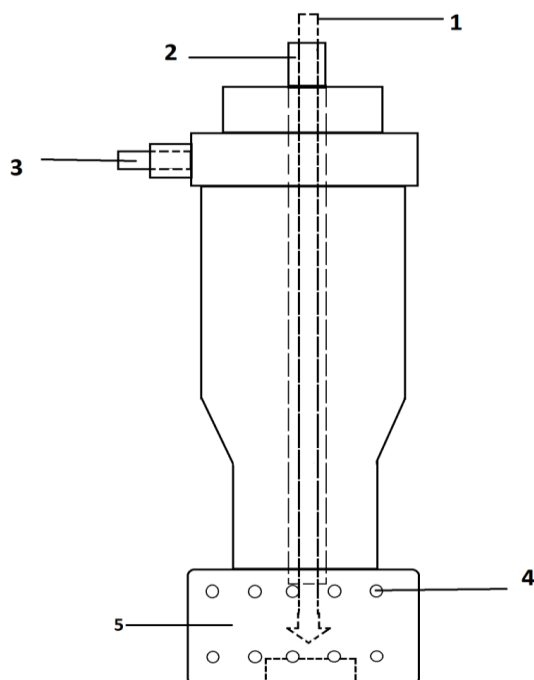


Рисунок 1. Схема реактора: 1 - изолированный электрод, 2 - изолятор, 3 - клемма, 4 - сопла, 5 - ёмкость

На электрод и корпус реактора подаются высоковольтные импульсы напряжения от генератора. При этом возникает разряд между острием электрода и дном корпуса реактора. Ударные волны в объеме реактора приводят к расщеплению длинномерных цепочек молекул углеводородов. Одновременно имеет место перемещение жидкой среды, поток которой, проходя через сопла за счет кавита-

ционных процессов и завихрений, испытывает дополнительное расщепление молекул.

Актуальность данной работы заключается в том, что, впервые предлагается разработанная нами технология повышения октанового числа в бензине, импульсно-волновым способом воздействия на бензин (в том числе - на прямогонный), не требующая применения различных специальных добавок (присадок, антидетонаторов и т.д.).

Преимущества предлагаемой технологии:

- получается бензин с высокооктановым числом без добавления в топливо химических реагентов (присадок);
- обработанный бензин обладает динамической стабильностью (в отличие от способа повышения различными добавками со временем не меняется);
- обладает значительной экономичностью по сравнению с традиционными методами.

Известно, что после обычной перегонки нефти получают бензин прямой перегонки, октановое число (ОЧ) которого не превышает 60 единиц. Поэтому нефть подвергают специальной переработке в присутствии катализаторов. Существуют два возможных способа переработки прямогонного бензина. Первый способ называется «каталитический крекинг». Метод заключается в нагреве нефти или ее тяжелых фракций до 510–540°C, после чего молярная масса исходных алканов уменьшается; из них получают алкены и ароматические углеводороды. При этом удается превратить исходное сырье в бензин с выходом до 60%. Октановое число бензина каталитического крекинга составляет 91–92 единиц. В бензине, полученном каталитическим крекингом, велика доля ароматических углеводородов, а также алкенов, которые со временем полимеризуются, вследствие чего такой бензин не может долго храниться.

Вывод: Проведенные эксперименты и исследования воздействием ударных волн на прямогонный бензин, помогли установить, что при нашем воздействии возможно увеличение октанового числа до 10 единиц.

Список литературы:

1. Агабеков, В. Е. «Нефть и газ»// технологии и продукты переработки Феникс, 2014г, 456с.
2. Азев В.С «Автомобильные бензины. Свойства и применение», 1996г,45с.
3. Ахметов С. А. «Высокоадекватные математические модели физико-химических свойств углеводородов и экспресс-расчеты реакционных аппаратов нефтегазопереработки» Недра, 2016г.
4. Бабенко В.С. «Обратная связь в усилителях», 1967г.85-123с.
5. Баннов П. Г. «Процессы переработки нефти. Ч.1»//учебно-методическое пособие для повышения квалификации работников нефтеперерабатывающих предприятий// ЦНИИТЭнефтехим ОАО, 2001г. 223с.
6. Баннов П. Г. «Процессы переработки нефти. Ч.II»// учебно-методическое пособие для повышения квалификации работников нефтеперерабатывающих предприятий// ЦНИИТЭнефтехим ОАО, 2001г. 421с.
7. Баннов П. Г. «Процессы переработки нефти. Ч.III»// учебно-методическое пособие для повышения квалификации работников нефтеперерабатывающих предприятий, ЦНИИТЭнефтехим ОАО, 2003г.504с.199с.
8. Баннов П. Г. «Основы анализа и стандартные методы контроля качества нефтепродуктов»//учебно-методическое пособие для повышения квалификации работников нефтеперерабатывающих предприятий// ЦНИИТЭнефтехим ОАО, 2005г. 789г.

ФИЛОЛОГИЯ

ЖУРНАЛИСТИКА КАК НАУКА

*Караматдинова Айжамал Дженгис кызы**студент, факультет международной журналистики, Узбекский государственный университет мировых языков, Узбекистан, г. Ташкент*

JOURNALISM AS A SCIENCE

*Ayjamal Karamatdinova**Student, the faculty of international journalism, Uzbek State university of world languages, Uzbekistan, Tashkent*

АННОТАЦИЯ

В этом тезисе основная роль отводится предмету журналистской теории. По мнению исследователей, журналистика является самостоятельной дисциплиной, также ученые рассматривают журналистику как часть социальных дисциплин и профессиональная сфера деятельности. Таким образом, журналистика становится частью многофункциональных институтов общества.

ABSTRACT

In this thesis, the main role is given to the subject of journalistic theory. According to researchers, journalism is an independent discipline; scientists also consider journalism as part of social disciplines and a professional field of activity. Thus, journalism becomes part of the multifunctional institutions of society.

Ключевые слова: коммуникационный процесс; текст; контекст; гуманитарная наука; профессиональная деятельность; идеологии социальных групп.

Keywords: communication process; text; context; humanities; professional activity; ideologies of social groups.

За многие годы исследований в области журналистики ученые не смогли выработать единого определения науки и добиться понимания ее предмета. Три основные области журналистики - текст, контекст и коммуникационный процесс - должны изучаться вместе с медиа-экономикой, которая уже стала еще одной важной частью медиасистемы. В рамках системного подхода журналистику, ее предмет и метод следует рассматривать как отдельную гуманитарную науку, которая затрагивает проблемы человека и окружающего мира. Но все еще существует необходимость создания уникальной системы журналистской науки на основе существующих теорий.

Несмотря на то, что ученые изучают журналистику более десяти лет, по-прежнему ведутся споры о ее предметной области. Исследователи постоянно спорят о месте журналистики среди гуманитарных дисциплин; у них нет единства в понимании его методологии. Как и философия, журналистика не имеет точного научного определения, меняющегося как в историческом, так и в методологическом измерении, в зависимости от научных школ и областей исследований.

По мнению некоторых исследователей, журналистика является самостоятельной дисциплиной со своей отдельной предметной областью и специальной методологией. Другая группа ученых рассматривает журналистику как часть социальных дисциплин, которая не требует разработки отдельной методологии. Тема журналистики была исследована

в самых разных работах в различных гуманитарных дисциплинах.

Такое разнообразие подходов к журналистике как науке обусловлено отсутствием общепризнанного определения вклада и функций практической журналистики в обществе. Многие традиционно приписывают журналистику ремеслам и сводят ее изучение к узким практическим занятиям. С этой точки зрения журналистику можно рассматривать как исчисляемую комбинацию знаний и навыков, необходимых для осуществления профессиональной деятельности. Такой подход способствует эффективной подготовке студентов и начинающих журналистов к необходимым навыкам. Однако такая точка зрения может привести к неспособности адекватно оценить влияние журналистики на общество, понять основные принципы журналистской работы и перспективы этой деятельности в меняющемся мире.

Журналистика также может быть определена как профессиональная сфера деятельности, связанная со сбором информации, ее обработкой и дальнейшим распространением через различные медийные каналы. Основная функция журналистики в этом случае состоит в том, чтобы модернизировать идеологии социальных групп посредством выбора фактов, рейтингов и комментариев, которые являются своевременными и важными в определенный момент времени. Таким образом, журналистика становится частью многофункциональных институтов общества.

- пресса, телевидение, радио, интернет и т. д. Другое определение журналистики - актуализация мировоззрения социальных групп посредством отбора фактов, оценок и комментариев, которые актуальны и значимы в настоящее время.

Научный подход к журналистике основан на сборе, систематизации и критическом анализе фактов, которые создают основу для синтеза новых знаний. Более того, здесь важно не только наблюдать и описывать текущую ситуацию в сфере СМИ и ее изменения, но и создавать собственные причинно-следственные связи, которые позволяют нам делать надежные прогнозы. Как сказал Менделеев, наука начинается, когда они начинают измерять.

Подход к изучению журналистики как науки должен основываться на взаимосвязанной системе творческих, культурных, исторических, социологических и других дисциплин. Такая система должна включать не только все циклы создания и управления практической журналистикой, но и отражать взаимное влияние журналистики и общества. Основная роль здесь отводится предмету журналистской теории. Несмотря на множество предметных областей, текст все еще является краеугольным камнем журналистской теории. Исследователи могут изучать тексты с разных точек зрения и подходов. Например, тексты могут рассматриваться как определенный набор символов и значений или как единица процесса коммуникации между СМИ и аудиторией.

Еще один ключевой элемент исследования журналистики и возможной предметной области - экономика СМИ. Развитие медийных институтов и особых экономических связей между ними открывает новое поле для научных исследований. Медиа экономика выявляет особые формы взаимодействия между текстом, контекстом и процессом коммуникации как части медиасистем.

В рамках этого подхода журналистика со своим отдельным предметом и отдельной методологией может рассматриваться как отдельная гуманитарная дисциплина, которая занимается вопросами человеческой природы и окружающей среды. Несмотря на все различия в определении предмета и стоимости.

Список литературы:

1. Belanovsky S.A. Interview. Moscow: Nikolo-Media, 2009.
2. Grigoryan M.V. Journalism manual. Moscow: Human Rights, 2007.
3. V. Fundamentals of journalism. Rostov-on-Don: March, 2005.
4. Korkonosenko SG Fundamentals of Journalism. Moscow: Aspekt-Press, 2007.

Три основные области журналистики - текст, контекст и коммуникационный процесс - должны изучаться вместе с медиа-экономикой, которая уже стала еще одной важной частью медиасистемы. В рамках системного подхода журналистику, ее предмет и метод следует рассматривать как отдельную гуманитарную науку, которая затрагивает проблемы человека и окружающего мира. Но все еще существует необходимость создания уникальной системы журналистской науки на основе существующих теорий.

Несмотря на то, что ученые изучают журналистику более десяти лет, по-прежнему ведутся споры о ее предметной области. Исследователи постоянно спорят о месте журналистики среди гуманитарных дисциплин; у них нет единства в понимании его методологии. Как и философия, журналистика не имеет точного научного определения, меняющегося как в историческом, так и в методологическом измерении, в зависимости от научных школ и областей исследований.

По мнению некоторых исследователей, журналистика является самостоятельной дисциплиной со своей отдельной предметной областью и специальной методологией. Другая группа ученых рассматривает журналистику как часть социальных дисциплин, которая не требует разработки отдельной методологии. Тема журналистики была исследована в самых разных работах в различных гуманитарных дисциплинах.

Еще один ключевой элемент исследования журналистики и возможной предметной области - экономика СМИ. Развитие медийных институтов и особых экономических связей между ними открывает новое поле для научных исследований. Медиа экономика выявляет особые формы взаимодействия между текстом, контекстом и процессом коммуникации как части медиасистем.

В рамках этого подхода журналистика со своим отдельным предметом и отдельной методологией может рассматриваться как отдельная гуманитарная дисциплина, которая занимается вопросами человеческой природы и окружающей среды. Несмотря на все различия в определении предмета и стоимости.

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «ТИПОЛОГИЯ ПЕРСОНАЖЕЙ»

*Донакулова Дилафруз Худойкуловна**ассистент, Самаркандского филиала Ташкентского государственного экономического университета,
Узбекистан, г. Самарканд*

Проблема типологии персонажей и её многочисленные производные привлекают внимание отечественных и зарубежных литературоведов уже длительный период времени и при этом внимание к проблеме типологии персонажей не ослабевает.

Вопросам типологии персонажей уделил особое внимание в своей теории мифологизма литературы великий ученый-филолог Владимир Яковлевич Пропп – в основном, на материале фольклора, волшебной сказки.

Работа над системой образов волшебной сказки на начальном этапе обучения, как правило, ограничивается анализом системы персонажей, однако со временем должна по возможности включать и анализ образов других масштабов – от «образов-деталей» до «образа сказочного мира» в целом.

Настаивая на единообразии функций, на принципиальном единстве сюжетной формулы волшебной сказки, В. Я. Пропп склонен был считать, что «номенклатура и атрибуты действующих лиц представляют собой переменные величины сказки» [1, с. 24]. Поэтому при анализе персонажей исследователь предлагал исходить из «постоянных», повторяющихся и независимых единиц повествования, какими являются функции действующих лиц.

Семантические признаки персонажа не только определяют характер сказочных коллизий, они могут меняться по ходу сюжета в силу того, что персонаж представляет собой пучок признаков, т. е. является многосоставным образованием, легко распадающимся и столь же легко комплектуемым в новое. Эта особенность структуры персонажа делает ее удобной для функционирования по законам сказочного повествования, так как она оказывается хорошо приспособленной для работы в условиях сюжета, построенного на ритмах потерь и приобретений.

Исследователь фантастического и фантастических образов в художественной литературе, видный французский литературовед XX века Цветан Тодоров также уделяет особое внимание типологии персонажей художественного произведения.

По Ц. Тодорову, «...прежде всего, художественный текст должен заставить читателя рассматривать мир персонажей как мир живых людей и испытывать колебания, в выборе между естественным и сверхъестественным объяснением изображаемых событий. Далее, такие же колебания может испытывать и персонаж; таким образом, роль читателя как бы доверяется персонажу, и одновременно сами колебания становятся предметом изображения, одной из тем произведения; в случае наивного прочтения реальный читатель отождествляет себя с персонажем. И, наконец важно, чтобы читатель занял определенную позицию по отношению к тексту: он должен отказаться как от аллегорического,

так и от "поэтического" толкования. Эти три требования неравноценны. Первое и третье действительно являются конституирующими признаками жанра, второе может оказаться невыполненным. И все же большинство примеров свидетельствует о выполнении всех трех условий» [2, с. 63].

Тодоров выделяет такое явление, как «функции действующих лиц». Для каждой «функции» дается: 1) краткое изложение ее сущности; 2) сокращенное определение одним словом (единичным понятием, даже прозвищем); 3) условный знак «функции» (введение знаков позволит впоследствии сравнить построение сюжетных коллизий). Ряд «функций», в свою очередь, представляет собой морфологическую основу литературы вообще.

Также, создавая собственную версию типологии героев (типологии персонажей), Цветан Тодоров уделяет внимание такому явлению, как «фокализация». «Фокализация» по Тодорову (от французского термина "focalization" – «видение») – «структуралистски переработанный вариант традиционной для англоязычного литературоведения понятия, англо-американской концепции «точки зрения» большинство примеров свидетельствует о выполнении всех трех условий» [2, с. 76].

Нам представляется, что при всем многообразии определения типологии персонажей, наиболее полно рассмотрел этот вопрос Валентин Евгеньевич Хализев в своей работе «Теория литературы».

Персонаж – по В.Е. Хализеву – это либо «плод чистого вымысла писателя; либо результат домысливания облика реально существовавшего человека (будь то исторические личности или люди, биографически близкие писателю, а то и он сам); либо, наконец, итог обработки и достраивания уже известных литературных героев (скажем, Дон Жуан или Фауст)» большинство примеров свидетельствует о выполнении всех трех условий» [3, с. 84]. Наряду с литературными героями как человеческими индивидуальностями, порой весьма значимыми оказываются групповые, коллективные персонажи (толпа на площади в нескольких сценах «Бориса Годунова» А. С. Пушкина, свидетельствующая о мнении народном и его выражающая).

Персонаж имеет как бы двоякую природу. Он, «во-первых, является субъектом изображаемого действия, стимулом развертывания событий, составляющих сюжет. Во-вторых, и это едва ли не главное, персонаж имеет в составе произведения значимость самостоятельную, независимую от сюжета (событийного ряда): он выступает как носитель стабильных и устойчивых свойств, черт, качеств» большинство примеров свидетельствует о выполнении всех трех условий» [3, с. 86].

Персонажи характеризуются с помощью совершаемых ими поступков, а также форм поведения и

общения (ибо значимо не только то, что совершает человек, но и то, как он при этом себя ведет), черт наружности и близкого окружения (в частности – принадлежащих герою вещей), мыслей, чувств, намерений. И все эти проявления человека в литературном произведении имеют определенную равнодействующую – своего рода центр, который М.М. Бахтин называл ядром личности, А.А. Ухтомский – доминантой, определяемой отпавшими интуициями человека. Для обозначения устойчивого стержня сознания и поведения людей широко используется словосочетание ценностная ориентация.

Ценностные ориентации, по мнению В.Е. Хализева, весьма разнородны и многоплановы. «Сознание и поведение людей могут быть направлены на ценности религиозно-нравственные, собственно моральные, познавательные, эстетические. Они связаны и со сферой инстинктов, с телесной жизнью и удовлетворением физических потребностей, со стремлением к славе, авторитету, власти» [3, с. 90].

Отношение автора к герою может быть по преимуществу либо отчужденным, либо родственным, но не нейтральным. О близости или чуждости своим персонажам писатели говорили неоднократно. В литературных произведениях так или иначе наличествует дистанция между персонажем и автором. Она имеет место даже в автобиографическом жанре, где писатель с некоторого временного расстояния осмысливает собственный жизненный опыт. Автор может смотреть на своего героя как бы снизу вверх (жития святых), либо, напротив, сверху вниз (произведения обличительно-сатирического характера). Но наиболее глубоко укоренена в литературе (особенно последних столетий) ситуация сущностного равенства писателя и персонажа.

Любое высказывание принадлежит какому-нибудь речевому субъекту (носителю речи) и привлекает внимание адресата к какому-нибудь объекту речи. Такова специфика самого материала литературы как искусства слова. Текст литературного произведения «составляет единство двух не рвущихся линий. Это, во-первых, цепь словесных обозначений вне словесной реальности и, во-вторых, ряд кому-то принадлежащих (повествователю, лирическому герою, персонажам) высказываний» [3, с. 96].

Литературные персонажи, однако, способны отделяться от произведений, в составе которых они появились на свет и жить в сознании публики самостоятельной жизнью, не подвластной авторской воле. Герои становятся своего рода символами определенного рода мироотношения и поведения, сохраняя одновременно свою неповторимость.

Прославленные литературные персонажи живут независимой от их создателей, вполне самостоятельной жизнью не только в литературных текстах, но и в произведениях иных видов искусства: в музыке, живописи, графике, скульптуре. Существует великое множество памятников литературным героям (например, в Мадриде – Дон Кихоту и Санчо Пансе). Персонажи литературных произведений неоднократно обретали вторую жизнь вне контекста тех произведений, звеньями которых первоначально явились.

Наиболее близко к вопросам исследования типологии персонажей художественных произведений в творчестве современных писателей, подошел современный исследователь – литературовед Валерий Игоревич Тюпа.

По мнению В. Тюпа, герой литературного произведения – это «действующая модель человеческого «я»; творческий процесс писателя – своего рода экспериментирование с этой моделью, когда постижение другого неотделимо от самопознания (и наоборот). В силу своей принципиальной единичности «я» – это такая форма жизни, которая не поддается научному описанию; но зато – в силу своей принципиальной целостности – она поддается эстетическому обобщению (генерализации)» [4, с. 29]. В соответствии с законом целостности эстетический объект художественного текста являет собой «ценностное уплотнение мира» (Бахтин) вокруг способа существования изображенного «я» как своего «ценностного центра». Тот или иной строй художественной целостности текста оказывается одновременно обобщающим принципом существования «я» в мире, экзистенциальным откровением смысла жизни. «Обыкновенно, получая истинно художественное впечатление, получающему кажется, что он это знал и прежде, но только не умел высказать» (Лев Толстой). Стать подлинным читателем в художественной системе классического реализма не так просто, как это может показаться благодаря «жизнеподобию» его произведений. В известном смысле это намного сложнее, чем быть читателем текстов классицистических, романтических или авангардистских. От адресата требуется пронизательность в отношении к Другому, к чужому «я», в принципе аналогичная авторской; требуется культура сотворческого сопереживания, преодолевающего как «наивный реализм» сентиментального сострадания и сорадования, так и читательский произвол романтического «вчитывания» себя в чужой текст. Это не подражательное сопереживание, а откровение в себе самом – всеобщего: «Чем глубже зачерпнуть, тем общее всем, знакомее и роднее». В герое необходимо увидеть не жесткий контур «типического характера» и не «просто» человека, одного из многих, а эстетически «завершенную» автором (Бахтин) живую целостность, условно-практическую реализацию того или иного смысла существования.

Культура эстетической актуализации смысла существования героя как «своего другого», культура узнавания читателем себя – в другом и другого – в себе. На этом пути безоглядная самоактуализация личности трансформируется в озбоченное самопознание, силой искусства освобождаемое от эгоцентризма. Здесь мы вступаем в область познания общечеловеческого в себе и себя – в общечеловеческом контексте. Неклассическая парадигма художественности, зародившаяся в символизме и характеризующая наиболее существенные явления в искусстве нашего столетия, включает в себя наряду с неклассическим реализмом (прежде всего соцреализмом) также авангардизм различного толка и неотрадиционализм.

Множественность «альтернативных модификаций» – принципиальное свойство стадии художественного развития, пришедшейся на XX столетие. В основе ее обнаруживается осознанность коммуникативной природы искусства (отвечая своим трактатом на вопрос, «что такое искусство», Л.Толстой провозгласил его одним из существеннейших способов «духовного общения людей»). В XX веке утверждается понимание художественного текста как коммуникативного «устройства» особого рода, как «канала» идеологической коммуникации.

Подводя некоторые итоги следует отметить, что даже в современной русской постмодернистской прозе персонаж, литературный герой, чаще всего – это человек. Степень конкретности его изображения может быть очень разной и зависит от многих причин. Он может занимать в системе персонажей раз-

ное место и, соответственно, быть нарисован в полный рост или представлен через немногие детали.

Но в рамках эпизода в центре внимания часто оказывается именно эпизодическое лицо. Сам выбор героя в сильной степени зависит от жанра; однако наряду с людьми в произведении могут действовать и разговаривать животные, растения, вещи, природные стихии, фантастические существа.

Таким образом, разнообразие видов персонажа вплотную подводит к вопросу о предмете художественного познания: нечеловеческие персонажи выступают носителями нравственных, то есть человеческих, качеств; существование собирательных героев выявляет интерес писателей к общему в разных лицах, к социальной психологии. Как бы широко ни трактовать предмет познания в художественной литературе, его центр составляют «человеческие сущности, т.е. прежде всего социальные».

Список литературы:

1. Петренко С.Н. Жанровые модели постфольклора в русской постмодернистской литературе последней четверти XX – начала XXI века. Диссертация на соискание учёной степени кандидата филологических наук. – Волгоград 2017.
2. Тодоров Ц. Введение в фантастическую литературу. Перевод с французского Б. Нарумова. – М.: АСТ, 1997. / <http://cultura.narod.ru/todorov.htm>
3. Хализев В.Е. Теория литературы. – М.: Высшая школа, 1999.
4. Тюпа В.И. Анализ художественного текста. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.

ОСНОВНЫЕ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ И ИХ НАЗНАЧЕНИЕ*Жоникулова Гулжахон Саидмуратовна**преподаватель кафедры теории и практики испанского языка,
Узбекского государственного университета мировых языков,
Узбекистан, г. Ташкент*

Под средствами обучения понимается все то материальное, что оказывает помощь в организации и проведении учебно-воспитательного процесса. Средства обучения - это технические и нетехнические орудия труда учителя и учащихся. Когда мы говорим о СО, то отвечаем на вопрос: с помощью чего учить?

Средства обучения делятся на вспомогательные и основные по их роли в учебно-воспитательном процессе. К основным средствам обучения относятся все средства, входящие в УМК, а к вспомогательным средствам обучения - те средства, которые можно целесообразно использовать в конкретных условиях, но они не входят в УМК. Основные средства обучения — это программа, книга для учителя, учебник, книга для чтения, аудиозаписи, набор учебно-наглядных пособий, который включает предметные, сюжетные и тематические картинки, а также набор грамматических таблиц. Все эти средства обучения составляют единый учебно-методический комплекс (комплект) — УМК. Следует подчеркнуть необходимость и обязательность использования учителем основных средств обучения, чтобы не нарушалась заложенная в учебнике методическая система обучения.

Вспомогательные средства обучения играют вспомогательную роль в учебном процессе. К ним относятся различные методические пособия для учителя, статьи в научно-педагогических журналах и другая периодическая литература, классная доска, указка, цветные карандаши, фломастеры, игрушки, предметы, раздаточный материал и др. К этой же группе относится и самое современное средство обучения — компьютер. Видео рассматривается сегодня как неотъемлемый компонент современной методики обучения иностранному языку. Все средства обучения имеют свои особенности и выполняют свои специфические функции. Они должны соответствовать современным методическим представлениям и основываться на наиболее прогрессивных методических положениях.

Как уже было сказано, к основным компонентам учебно-методических комплектов относятся учебник и книга для учителя. Они представляют собой неразрывное ядро комплекта. Современные в настоящее время УМК состоят из следующих компонентов:

- учебник; - рабочая тетрадь к учебнику; - языковой портфель; - книга для учителя; - книга для чтения; - контрольные задания; - дидактические карточки и плакаты; - аудиоприложение (звуковое приложение для работы в аудитории и дома); тематические учебные фильмы с разработками; - Интернет-страница.

Учебники неразрывно связывают времена и поколения, концентрируют в себе энергию эпохи. Это творческое наследие поколений, передаваемое молодежи. Учебник иностранного языка является микромоделью системы обучения в целом. Это необходимое средство реализации целей, принципов, содержания и методов обучения. Он включает в себя всю программу действий студента на каждом году обучения и призван реализовать конечные цели для каждого года, промежуточные цели, подцели и задачи каждого урока и его этапов. Учебник включает все компоненты содержания обучения. Учебник предусматривает развитие всех основных видов с помощью упражнений. Согласно традиции, учебники обычно организованы по тематическому принципу в параграфы. Параграф охватывает, как правило, серию уроков и имеет большей частью поурочную структуру. Учебник может содержать различные приложения: справочники, словарь. В нем могут быть использованы разные средства наглядности: разнообразные шрифты, таблицы, схемы, рисунки, разного рода символика или условные обозначения. Каким содержанием и методическим смыслом наполнен учебник, зависит от методической концепции его авторов, от уровня развития методики и смежных наук, от полиграфической базы. Учебник материализует систему обучения, обучает живому, современному и аутентичному иностранному языку. Учебник содержит грамматический справочник на иностранном языке, предназначенный для самостоятельной работы дома. Таким образом снимаются многие трудности, и самостоятельная работа становится более успешной. Он содержит также словарь личных и географических имен, который трудно переоценить для работы по формированию социокультурной компетенции. Нельзя не заметить, что некоторые отечественные учебники нового поколения содержат короткие шутки с иллюстрациями. Учащиеся постепенно учатся воспринимать юмор как часть культуры изучаемого языка. Освоение этого вида текстов, длиной в одно-два предложения, неразрывно связано с развитием лингвистической компетенции учащегося студента: значительная часть шуток основана на игре слов, многозначности слова и других тонкостях языка, которые становятся доступными для учащихся.

Очень многим преподавателям и студентам нравится богатство полиграфического оформления зарубежных учебников, их аутентичность, современность фразеологии, актуальность ситуаций общения, юмор, интересная тематика и виды заданий, культуроведческие материалы. Но, несмотря на многочисленные достоинства этих учебников, их качество далеко не равноценно. Кроме того, важ-

нейшим требованием к учебнику иностранного языка является систематическая опора на родной язык, использование приемов сравнения и сопоставления. Опора на родной язык - это познавательная ясность. В учебнике по иностранному языку должен иметь место, расширенный анализ языковых и культурных феноменов родного и иностранного языков. Это облегчает процесс понимания. Поэтому зарубежные источники должны служить сегодня дополнительным материалом. В качестве основных средств обучения должны использоваться отечественные учебники, отражающие идеи, заложенные в национальные образовательные стандарты и программы, своеобразие национальных методических школ и учитывающие особенности родного языка. Соавтором или консультантом национального учебника должен быть носитель языка - специалист в области иностранных языков и культур, что обеспечит аутентичность и реалистичность программного содержания. Название учебника должно отражать его внутреннюю, идейную направленность. Учебник должен включать уроки культуроведения как стран изучаемого языка, так и родного языка, обеспечивающие учащихся релевантными их возрасту учебными материалами для развития социокультурной компетенции в условиях реального включения студентов в диалог (полилог) культур.

В духе сегодняшнего дня необходимо создавать альтернативные, параллельные учебники, которые могли бы использоваться учителями с учетом своих индивидуальных особенностей, методических пристрастий, а также с учетом способностей, склонностей и интересов обучаемых и обеспечили бы вариативное построение учебно-воспитательного процесса.

Учебные комплекты дают учителю большую свободу. Все компоненты УМК тесно взаимосвязаны, и только использование их в комплексе может привести к желаемым результатам. Учителю необходимо отвести достаточно времени и сил на изучение УМК. Только глубоко вникнув в заложенную методическую систему, приняв концептуальные подходы авторов, можно осознанно и в полной мере реализовать заложенные в УМК возможности.

Отнесение программы к средствам обучения крайне условно и спорно, по мнению ряда исследователей. Она не является непосредственным орудием

труда учителя, но служит внедрению целей и содержания обучения в учебный процесс. Как известно, программа является директивным государственным документом. Вместе с тем это и продукт научно-исследовательской деятельности. Это делает ее в принципе объектом изучения методики, поэтому И.Л. Бим и В.В. Рогова относят ее к средствам обучения. Программа материализует, фиксирует цели и содержание обучения, управляет деятельностью учителя, а также деятельностью авторов учебников. Она задает определенные нормативы, формулирует требования, воздействует на учителя-методиста через учебник и непосредственно. Это и дает основание условно рассматривать программу в рамках категории средств обучения, учитывая в то же время ее специфику и существенное отличие от других непосредственных орудий труда учителя и студента. Необходимость пристального изучения программ определяется, прежде всего тем, что они далеки от совершенства.

Сегодня в обиход входит понятие «открытая программа» в условиях децентрализации системы обучения иностранному языку, становления методического плюрализма, стимулирования творческой активности преподавателей и студентов. Такая программа разрабатывается не работниками центральных управленческих органов, а представителями разных учреждений и общественности, причастных к педагогической сфере. Она открыто, а не анонимно рецензируется экспертами, имеет «выход» как на преподавателя, обеспечивая ему самостоятельность в выборе учебных материалов, так и на студента. Таким образом, понятие «открытая программа» в полной мере соотносится с лично ориентированной идеологией образования.

Подобная программа выступает в качестве альтернативы программе так называемого «закрытого» типа, которая разрабатывается исключительно работниками министерства и других управленческих органов. До настоящего времени у нас существовала лишь одна программа для конкретного типа учебного заведения, имеющая статус государственного директивного документа и устанавливающая единый стандарт иноязычного образования. В программе практически отсутствовал студент с его потребностями, мотивами, интересами.

Список литературы:

1. Гез Н.М. Методика обучения иностранным языкам в ВУЗах. - М., 1982
2. Лернер И.Я. Процесс обучения и его закономерности. - М., 1980
3. Рогова Г.В., Рабинович Ф.М., Сахарова Т.Е. Методика обучения иностранным языкам в ВУЗах. - М., 1991
4. Хуторский А.В. Интернет в школе: Практикум по дистанционному обучению. - М., 2000.

ОСОБЕННОСТИ ДВОЙНЫХ СТАНДАРТОВ В КАЗАХСТАНСКОЙ ПРЕССЕ

Искакова Инкар Нуржановна
магистрант, Университет Туран,
Казахстан, г. Алматы

ҚАЗАҚСТАН БАСПАСӨЗІНДЕГІ ҚОСАРЛАНҒАН СТАНДАРТТАР
DOUBLE STANDARDS IN KAZAKHSTAN PRESS

АННОТАЦИЯ

В нынешнее время средства массовой информации имеют ценную роль в формировании общественного мнения и деятельности. Также и политический процесс стал зависимым от СМИ. Но в то же время СМИ является преимущественным оружием политической борьбы. С помощью создания и распространения информационных сообщений, масс-медиа не только влияет на общество, но и разрушив сложившихся стереотипов и стандартов, формирует новые.

Несмотря на то, что на сегодняшний день большинство государств поддерживают демократические ценности и свободы, проявления «двойных стандартов» особенно часто встречаются в сферах внешней и внутренней политики. В данной статье будет рассматриваться причина возникновения «двойных стандартов» и их влияние на деятельность общественности.

АҢДАТПА

Қазіргі уақытта бұқаралық ақпарат құралдары қоғамдық пікірді мен қызметті қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Сондай-ақ, саяси процесс БАҚ-қа тәуелді бола бастады. Сонымен бірге, бұқаралық ақпарат құралдары саяси күрестің негізгі қаруы болып табылады. Ақпараттық хабарламаларды құру және тарату арқылы бұқаралық ақпарат құралдары қоғамға әсер етіп қана қоймайды, сонымен бірге қолданыстағы стереотиптер мен стандарттарды жойып, жаңаларын қалыптастырады.

Қазіргі кезде көптеген мемлекеттердің демократиялық құндылықтар мен бостандықтарды қолдайтындығына қарамастан, «қосарланған стандарттардың» көріністері әсіресе сыртқы және ішкі саясат саласында жиі кездеседі. Бұл мақалада «қосарланған стандарттардың» себептері және олардың қоғамдық қызметке әсері қарастырылады.

ABSTRACT

Currently, the media play an important role in shaping public opinion, activities and complex issues. Also, the political process has become dependent on the media. But at the same time, the media are the main weapon of political struggle. By creating and disseminating informational messages, mass media not only influence society, but also destroy existing stereotypes and standards, and form new ones.

Despite the fact that today most states support democratic values and freedoms, manifestations of “double standards” are especially common in the areas of foreign and domestic policy. This article will examine the causes of “double standards” and their impact on social activities.

Ключевые слова: СМИ, международные конфликты, «двойные стандарты», управление конфликтами, общение, публика, позиции.

Кілт сөздер: бұқаралық ақпарат құралдары, халықаралық қақтығыстар, «қосарлы стандарттар», қақтығыстарды басқару, коммуникация, көпшілік, ұстанымдар.

Keywords: media, international conflicts, “double standards”, conflict management, communication, public, positions.

Сейчас средства массовой информации используются как мощнейшие орудия в политической борьбе. Изучая практику международных отношений, можно заметить «двойных стандартов» в политических отношениях. Они существуют не только в межгосударственных, но и во внутривнутриполитических деятельности, также отражаются и на страницах печати. Но в то же время, средства массовой информации сами же выступают источником «двойным стандартам», в силу своего влияния на общественное мнение и манипулируя социумом.

В XXI веке обострились мировые трудности и угрозы: увеличилось количество терроризма, возросли межнациональные конфликты и противоречия, которые в нынешнее время решаются на основе «двойных стандартов». Все это, естественно, отражается на прессе. Попытки разрешения конфликтов

на силовой основе, прикрываясь «распространением демократии», приводят к этническим чисткам, вплоть до геноцидов. В такой момент роль средств массовой информации очень важна: они должны на межнациональной почве освещать конфликты и противоречия, открыто показывать происходящие события. Но, не смотря на профессиональные нормы, журналисты зачастую предвзято относятся: дискриминируют по отношению к чертам народа и создают угодный для политических интересов имидж.

В основном средства массовой информации зависимы либо от мнения государства, либо от мнения владельцев редакции (телеканал, радио или журнал/газета). Это приводит к искажению информации, в последствии чего информация доходит до общества целиком и полностью. В таком раскладе

информация передается в выгодном для страны виде. [1, стр. 40]

Если одно и то же явление, процесс или событие, которое имеет роль в международных отношениях, будет оцениваться в зависимости от взглядов оценивающих сторон, это является «политикой двойных стандартов». Это случай, когда при одинаковых состояниях, одних стран оправдывают и поддерживают, а других осуждают и наказывают. [2, стр. 16]

В качестве классического примера для понятия «двойных стандартов» можно привести фразу британского писателя Джеральда Сеймура, «One man's terrorist is another man's freedom fighter» - что в переводе означает «Для одного – террорист, для другого – борец за свободу». [3, стр. 17]

В сегодняшние дни многие страны не скрывают свое использование двойных стандартов. Это связано с несовпадением национальных интересов государств. Некоторые страны стараются преуменьшать недостатки союзников, стараясь не замечать преимущества противников. Касательно этого в «Манифесте XXI века» в 2016 году выразил свое мнение бывший президент Республики Казахстан – Н. А. Назарбаев. В своем заявлении он рассказал о том, что передерживание «политики двойных стандартов» крупными державами может привести к распространению оружия массового уничтожения.

О «двойных стандартах» в казахстанской прессе неоднократно рассказывал и казахский политолог Максим Казначеев: «Появилась еще одна основная проблема: «двойные стандарты уже непосредственно отечественной элиты». По его мнению, есть много случаев, когда люди на трибунах говорят одно, но на самом деле граждане видят совсем другое. К примеру, на экранах часто говорится о борьбе с коррупцией, но это явление так и никак не уменьшается. По словам политолога, дело именно в том, что большинство населения лишь «имитирует поведение элиты». Они стараются действовать так, как другие говорят, а не так, как другие делают. [4]

В данном контексте коррупция является лишь частным примером. К этому можно добавить и патриотизм. В СМИ очень с большой отдачей говорят о патриотизме и любви к родине. Но так как представители казахстанской элиты учатся и живут за границей, население также будет стремиться к этому.

Список литературы:

1. Т. Н. Сушкова. Роль СМИ в регулировании международных конфликтов (анализ политики двойных стандартов)
2. Двойная мораль. Большой словарь русских поговорок. – М: Олма Медиа Групп. В. М. Мокиенко, Т. Г. Никитина. 2007
3. Satish Chandra Pandey. International Terrorism and the Contemporary World. Sarup & Sons, 2006. p. 17
4. Роман Иванов. Казахстанцы имитируют поведение элиты. <https://365info.kz/2018/06/kazahstansy-imitiruyut-povedenie-elity>
5. «Казахстан: Очернение протестующих обнажает применяемые в отношении СМИ двойные стандарты» <https://inosmi.ru/politic/20160606/236779182.html>

Исходя из этого, сколько бы идеологи не выдавали предложения для сплочения общества, сформированную конструкцию могут разрушить «двойные стандарты». То есть, если элита не будет придерживаться идеологических ориентиров, общество так и не воспримет их всерьез.

О «двойных стандартах» в политике казахстанской прессы сделала открытое заявление и известная журналистка Гульжан Ергалиева, которая ранее возглавляла закрытые властями ряд средств массовой информации. Как она отмечает в своих заметках в Facebook, «лживые сюжеты», которых выпускают некоторые телеканалы, занимаются откровенной манипуляцией и фальсификацией материалов. Журналистка говорит об угрозе раскола в обществе, который может быть вызванным такими действиями. [5]

В международной практике обычно политика двойных стандартов ведется путем обвинения «неприятных» государств в каких то действиях, в то же время игнорируя своих же аналогичные действия или действия союзников. В основном в таких случаях используют речевые обороты как «нарушение прав человека», «неуважение к общечеловеческим ценностям» и. т. д. Это вызвано борьбой стран за влияние и власть.

Справедливости ради нужно отметить, что СМИ выступает не только в качестве политического оружия дестабилизации, но и многие из них вносят свой вклад на стабилизацию ситуаций в стране и мире.

Но, увы, в качестве мощнейшего рычага управления чтобы дестабилизировать ситуацию, используется именно информационная война, то есть, посредственность средств массовой информации. И все крупные страны стараются вкладывать огромных ресурсов для победы в данной войне. Ведь уступление другим странам может привести к потрясению внутренней стабильности и возможности потерять свои ценности.

Политика двойных стандартов с каждым годом, начала принимать все большее распространение, что приводит к конфликтам. Многие страны вместо решения проблемы, ведут диалог способом ультиматума. Такие страны стараются не только победить в конфликтной ситуации, но и принизить других.

МЕТАФОРИЧЕСКОЕ И МЕТОНИМИЧЕСКОЕ ВЫРАЖЕНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОГО КОЛИЧЕСТВА В РУССКОМ ЯЗЫКЕ

Ливская Евгения Валентиновна

канд. филол. наук, доц., Калужский филиал Российского государственного аграрного университета - МСХА имени К.А. Тимирязева, РФ, г. Калуга

Тяпкина Юлия Васильевна

магистрант, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, РФ, г. Калуга

В русском языке категория количества тесно связана с категорией качества (оценки). Количество в языке не только обозначается, но и осмысливается, переживается, оценивается и эмоционально окрашивается. Поэтому нередко количество выражается метафорически. Цель данного исследования – на материале художественных текстов русской литературы и публицистических текстов выявить способы переносного выражения неопределенного количества в русском языке и обозначить ключевые принципы, которые могут быть использованы как критерии деления выразительных средств на метафорические и метонимические.

Теоретическая часть работы базируется на труде Дизенко Н.Д. «Существительные с количественным значением в современном русском языке» [1]. Согласно автору, можно выделить три способа прохождения метафорического переноса, в результате чего возникает значение количества:

а) «извлечение «семантического корня»... «соединение», «совокупность», «скопление» из семантической структуры слов, обозначающих различные воинские соединения (армия, войско, легион), другие объединения людей (толпа, гурьба, семья), животных (косяк, стадо, табун) или скопление, склад предметов (арсенал, склад, залежи): ... **легионы волн** рождались, чтобы взбежать на песок, сбросить на него пену своих грив, скова скатиться в море и растаять в нём (М. Горький. Мальва); **Из мрамора волнистого колонны Кругом теснились чинно, и балконы Чугунные воздушною семьёй** Меж них гордились дивною резьбой (М. Лермонтов. Сказка для детей); **Разве хмурый твой вид передаст Чувств твоих рудокосную залежь?** (Б. Пастернак. Без названия).

б) замена одного из компонентов значения слова с возможной гиперболизацией оставшихся сем...: море («большое водное пространство») – море пшеницы (большое пространство чего-либо) – море слёз («большое количество»). Ср.: **Данко и все те люди сразу окунулись в море солнечного света и чистого воздуха, промытого дождём** (М. Горький. Старуха Изергиль); **Если собрать всё молоко, которое она надоила – озеро** (ТВ);

в) ассоциативная метафора..., основанная на коннотативных признаках, связанных в сознании языкового коллектива или индивидуума с представлением о реальном предмете или явлении, обозначаемом словом. Например, семантический компонент «сила» становится основой метафорического коли-

чественного употребления слов взрыв, залп: **Я вынесла взрыв злобы и оскорблений** (А. Грин. Позорный столб); **Грянул залп фотокамер** (Комс. Правда, 26 окт. 1984 г.)» [2]. Причем, в основе ассоциативной метафоры могут лежать и такие признаки, как «высота», «глубина», «ширина», «длина», «густота», «частота», «плотность», «сила», «неиссякаемость» и т.п.

Таким образом, можно выделить следующие семантические группы существительных, выражающих количественное значение при помощи метафорического переноса:

1) Существительные, называющие географические объекты: *ручьи, реки, озёра, моря, океаны, горы, холмы и т.д.*

Принесли холодной воды, вспырынули ему лицо, облили голову, отец пришел в себя, и ручьи слез полились по его бледному лицу. [С. Т. Аксаков. Детские годы Багрова-внука, служащие продолжением семейной хроники (1858)];

Для этого же горы бумаг потребуются, одобрение начальства, резолюции разные. [Петр Галицкий. Цена Шагала (2000)].

2) Существительные, называющие атмосферные явления: *ливень, град, шквал, ураган, буря и т.д.*

Конечно, каждый предвоенный день на меня обрушивался град упреков. [Виктор Пелевин. S.N.U.F.F (2011)];

Представляете, если Товстоногов сыграет главную роль в хорошей пьесе — какая буря эмоций будет в зале! [Сергей Юрский. Четырнадцать глав о короле // «Октябрь», 2001].

3) Существительные, называющие воинские соединения: *армия, войско, легион и т.п.*

Качают все: и Феропонт, и Карнаухов, и целая армия больных. [Токарева Виктория. Своя правда // «Новый Мир», 2002]

Количество таких людей — легион, а имя им — интеллигенция. [Лурье Григорий. Идеал безмолвия. Путь Кирилла Белозерского // «Русская жизнь», 2012]

4) Существительные, называющие другие объединения людей: *семья, толпа, гурьба и т.п.*

В младшие школьные годы из соседнего дома эмигрировала целая семья. [Александр Снегирев. Вера (2015)]

Два пса и гурьба мальчишек, выбежавших из дома с кусками чуреков, давая друг другу куснуть помидор, персик, приготовилась к параду. [Александр Иличевский. Перс (2009)]

5) Существительные, называющие совокупности живых существ: *рой, стая, табун, караван, свора, стадо, отара, косяк, выводок и т.д.*

Стая журналистов набросилась на моих помощников, окружив их плотной толпой, как бы совершенно не замечая меня, стоявшего тут же... [И. С. Шкловский. Новеллы и популярные статьи (1982)].

Когда она сошла с места, рой мух со злобным гудением слетел с её спины и потом снова уселся ей на спину, как стая лилипутских стервятников. [Фазиль Искандер. Лошадь дяди Кязыма (1966)]

6) Существительные, называющие скопление предметов: *арсенал, склад, залежи и т.п.*

Отец получил анонимное письмо, где говорилось, что я занимаюсь «распространением антиправительственных идей в народе» и что в нашем доме склад книг, газет и прокламаций. [Ю. В. Трифонов. Нетерпение (1973)]

Безмозглая кучка случайных посетителей стадиона, в очередной раз невесть как пронёсших через несколько кордонов милиции целый арсенал пиротехники, подаёт голос. [Юрий Дудь. Битва в дыму. ЦСКА победил, фанаты ЦСКА -- напугали (2002) // «Известия», 2002.11.19]

7) Отвлечённые существительные, обозначающие неопределённо-большое количество чего-нибудь: *бездна, гибель, страх, страсть, ужас, жуть, уйма, масса, тьма и т.д.*

Приятно думать о том, что под этой крышей скрывается и вызревает целая бездна талантов. [М. А. Булгаков. Мастер и Маргарита, часть 2 (1929-1940)];

Так что проблем хватает и работы - уйма. [За мир нужно бороться (2003) // «Жизнь национальностей», 2003.06.18].

Выражения со словами типа *страх, страсть, ужас* отнесем только к просторечным, выражающим большое количество.

Там под водой острая труба, я ранил ногу, я вылез и стал падать в обморок, я крови боюсь, ужас сколько было крови. [Нина Садур. Немец (1996)]

Родичей понаехало Аннинных за наследством страх сколько! [Ал. П. Чехов. Письма Антону Павловичу Чехову (1888)]

Продолжая говорить о количестве, как о категории, тесно связанной с качеством (оценкой), выделяем ещё один способ выражения количества – метонимию. В литературе встречаются около 40 различных метонимических переносов [3]. Для выражения количества, прежде всего, используется перенос названия с вместилища на содержимое (*мешок, банка, бутылка, чашка, стакан, чайник, пачка, упаковка и т.п.*).

Перед делом выпил бутылку, а от нее у него после лечения крыша и поехала. [Николай Леонов. Лекарство от жизни (2001)]

Потом уходят в дом, где уже горит печка, чайник кипит, сладко пахнет печеным. [Борис Екимов. Проснется день... (1997)]

Потом налил себе нарзану, выпил стакан, вытер рот шёлковым платком, поколебался— выпить ли ещё, выпил второй стакан и тогда заговорил. [М. А. Булгаков. Записки покойника (Театральный роман) (1936-1937)]

Витёк покорно испил целую банку и с помощью Фрола кое-как доковылял до бивуака. [Еремей Парнов. Третий глаз Шивы (1985)]

Предположим, вы замесили ведро, а израсходовали только полведра. [Елена Волкова. «Сухой закон» отделки (2002) // «Биржа плюс свой дом» (Н. Новгород), 2002.05.20]

Заварив себе крепкого чаю, Татьяна выпила две чашки, чтобы прогнать сон, села читать, но сон все-таки одолел, она задремала. [Алексей Слаповский. Синдром Феникса // «Знамя», 2006]

Похоже, светлый князь картофель слопал сам, весь мешок. [Ольга Шотландия. Декабрь // «Пятое измерение», 2002]

Барственно поманил официантку и заказал бутылочку "покрепче". Выпил рюмку и пригорюнился. Сказал, что завидует старому другу: это ведь очень милое прозвище — Лопушок. [Анатолий Азольский. Лопушок // «Новый Мир», 1998]

Также, при помощи метонимического переноса, количество могут выражать слова типа *полк, дивизия, класс (учебный), подъезд, дом и т.п.*

Класс встал, когда он появился в дверях; он сделал повелительный знак рукой. [В. А. Каверин. Освященные окна (1974-1976)]

Твои люди и твой полк ждут тебя. [Алесь Пашкевич. Сим победиши // «Сибирские огни», 2013]

— *Да то, что тебя сейчас весь подъезд линчевать придет!* [Евгений Лукин. Клопки (2013)]

В этот момент вся площадь замирает, а спустя мгновение раздаются аплодисменты... [Польша -- добрая соседка: здесь примут по-домашнему! // «Даша», 2004]

В наступившей тишине кто-то засмеялся. Через минуту хохотала вся площадь. Лишь один человек не смеялся. [Сергей Довлатов. Чемодан (1986)]

Весь этаж был занят следствием по делу Воланда, и лампы всю ночь горели в десяти кабинетах. [М. А. Булгаков. Мастер и Маргарита, часть 2 (1929-1940)]

Таким образом, выражение неопределенного количества в русском языке возможно как с помощью метафорического, так и с помощью метонимического переносов, причем отдельные семантические группы слов или отдельные групп слов, одинаково стилистически окрашенные, тяготеют к конкретному виду переноса.

Список литературы:

1. Дизенко Н.Д. Существительные с количественным значением в современном русском языке: диссертация ... кандидата филологических наук : 10.02.01. – М.:, 1986. - 207 с.

2. Самофалова М.В. Средства выражения категории количества с позиции точного / неточного оценивания действительности (на материале русского и английского языков) // Филологические науки. Вопросы теории и практики. № 12(66). Ч. 2. 2016. С. 170.
3. Углева И.В. О способах выражения категории определенности / неопределенности в современном русском языке // Вестник Югорского государственного университета. Вып. 5. 2016. С. 125-127.

ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ГЕНДЕРНОЙ ФРАЗЕОЛОГИИ И ПАРЕМИИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В АНГЛИЙСКОМ И УЗБЕКСКОМ ЯЗЫКАХ

Мулладжанова Насиба Азимджановна

*магистр Узбекского государственного университета мировых языков,
Узбекистан, г. Ташкент*

АННОТАЦИЯ

Изучение «языка и пола» всегда было популярным среди лингвистов. Язык как зеркало общества отражает национальные ценности и убеждения. Пословицы и идиомы дают возможность узнать характер людей, привычки и культуру какой либо нации. В данной статье большое внимание уделяется сексизму в английских и узбекских пословицах и идиомах. В статье обсуждаются предварительные исследования о сексизме и определения английских и узбекских пословиц и идиом; затем излагаются проявления сексизма в пословицах и идиомах с точки зрения социального статуса, мудрости, характера и брака; также указывается на тенденцию развития сексизма в английских пословицах и идиомах. Статья, посвященная изучению английских пословиц и идиом, раскрывает феномен гендерного равенства в языке и решения, которые помогут социуму уменьшить и устранить дискриминацию в отношении женщин в обществе и языке.

Ключевые слова: сексизм, гендер, английские пословицы и идиомы.

Феномен дискриминации в отношении женщин существует как в англоязычных странах так и в Средней Азии, поэтому мы можем наблюдать сексизм в обоих языках. Все страны имеют свои традиции и образ жизни. Когда мы читаем пословицы или идиомы, есть возможность узнать характер людей, привычки и культуру какой-либо нации. Английские пословицы и идиомы являются важной частью английского языка и популярны среди людей. Таким образом, изучение сексизма в английских пословицах и идиомах помогает нам понять сексизм в англоязычных сообществах.

Наличие разнообразности узбекских пословиц во всех темах, порождает трудности подобрать эквивалент определенной пословицы на других языках. Чтобы понять глубокий смысл пословицы, люди должны знать, традиции этой страны. Мы можем дословно перевести любую пословицу на английском языке, но это не раскрывает весь смысл самой пословицы. Такое несоответствие значения требует глубокий анализ изучения пословицы.

Гендерное исследования фразеологизмов в настоящее время очень актуальны, так как в центре их внимания находятся культурные и социальные факторы, определяющие социальное отношение к мужчинам и женщинам, и особенности использования лингвистических значений по отношению принадлежности к определенному полу. Актуальной темой становится также глубокое исследование процесса гендерной концептуализации, характеристики его слоев и их содержащие части, выяснение факторов и параметров формирования основных гендерных понятий с учетом их национально-культурных, этимологических и исторических особенностей.

Не менее актуальным является сравнение мужских и женских стереотипов с точки зрения английского фразеологического изучения, выявление и объяснение гендерной асимметрии и коннотации, которые создают основу для лексикографического описания фразеологических единиц анализируемого языка с разделением пола и их адекватная интерпретация в контексте их использования. Все это обес-

печивает актуальность описания гендерной конструкции в сфере фразеологии, демонстрация формирования гендерных понятий, гендерно значимая информация связанная с традиционными выявлениями мужского и женского рода в английской языковой культуре. С точки зрения лингвистического понятия значения красоты по отношению женщин и мужчин имеет резкое различие: красота - это атрибут, которые пытаются иметь женщины, а для мужчин это качество не так уж важно. Это доказывает количество фразеологизмов, описывающих внешность красивых женщин: (as) redascherry - иметь розовую кожу; have roses in one's cheeks - иметь розы на своих щеках; a slick chick - иметь румяные щеки, an attractive girl - привлекательная девушка.

В исследуемом комплексе английских фразеологизмов много идиом символизирующие мужчину как верного помощника, порядочного, добродушного человека. Его преимущества по сравнению с женщиной, смелость, своеволие, высокий интеллект: square John - честный человек; knight without Fear and without Reproach - бесстрашный, смелый человек; a gentleman of fortune - счастливчик; clever dog - умный мальчик.

В английской культуре основная деятельность мужчины связана с внешней сферой общественной должности которая ему принадлежит: lord and master; men in grey suits, a made man - человек, который сам достиг высокого положения. Существует универсальный стереотип, что деньги и власть в обществе также принадлежат мужчинам: a man of mark - человек высокого положения; a man of business - бизнесмен; great lion - могущественный (о человеке); a man about town - благородный человек; the king of the castle - лидер, шеф.

В английской фразеологии женщина представлена как слабый пол, она выполняет существующие в обществе стереотипные обязанности жены, подруги, матери и обладает подходящими гендерными качествами: one's good lady - жена; Sister Ann - верный друг; the softer sex - слабый пол, женщины; the weaker sex - женщины.

Сфера женской деятельности в основном касается внутреннего пространства, дома и семьи. Тем не менее, современная английская лингвокультура отмечает изменения в стереотипном мнении, что интересы женщин имеют дело не только с внутренним пространством но и с проявлением внешних профессии, например, в офисах: a hello girl девушка оператор; a woman of letters - писательница; a girl Friday – надежная секретарь девушка. В английской культуре жена, которая пытается получить власть в семье, отмечается как отрицательное явление: the grau mate - женщина, держащая мужа под собой каблук; wear the breeches - иметь власть в доме. Человек, отдающий власть своей жене тоже отмечается отрицательно, так как он не выполняет свои типичные поведенческие нормы: to be under one's heel - быть под властью жены, подкоблучник; knight of the forked order - изменен, муж которому изменили.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что ключ к стереотипным пониманиям который существует в языковой функции, отвечает за сохранение и передачи культуры, традиций, общественного сознания определенной этнической группы из поколения в поколение, создавая тем самым процесс хранения и передачи определенной информации, которая повторяется неизменным образом.

Исследование английского лингвистического материала, включающее образное описание понятия «мужчина», «женщина» были составлены с разных точек зрения: а) возрастная градация; б) социальный статус; в) поведенческая деятельность. Один из основных процессов анализа прецедентной идеографической параметризации понятия значения, отражающие все атрибуты мужчин и женщин: естественный физический, физиологический, психологический и интеллектуальный (возраст, внешность, сексуальность черты характера, обусловленные принадлежностью к определенному полу, интеллектуальными способностями, и т. д.), социальный статус, роль и т. д.

В гендерном мировоззрении формируется мужской образ по понятиям: смелость, карьера, удобная жизнь, предпочтение женщины, быть отцом, равным супругом. Женский образ имеет социально-биологические функции женщины, привлекательная внешность, возраст, любовь, брак, идеальная жена, материнство, домохозяйка, близкий друг, независимая женщина, равный партнер. Как правило, гендерный компонент во фразеологическом значении может быть выражен явно - в аспекте выражения и в аспекте идиомы содержания (man of the moment - влиятельный человек, важная персона) и неявно, то есть существовать в аспекте содержания, но отсутствовать в аспекте выражения: bit of fluff (or skirt) - сексуальная женщина, hot stuff - темпераментные (о женщине).

Маркерами, указывающими на явный характер выражения гендерного компонента в фразеологизме, являются: существительные, местоимения и собственные имена, указывающие на мужественность или женственность: мужчина, мальчик, девушка, женщина, леди, он, она, Джек, Том, Мэри и т. д.

Легко создать образ, подразумеваемый в семантике фразеологизм, потому что сам компонент указывает на гендерную принадлежность:

A man for all seasons - услужливый человек; a girl Friday - надежный клерк (про девушку-секретаря); brother in arms - братья по армии. Самая большая это группа фразеологизмов с явным характером выражения. Самая маленькая это группа имплицитных аспектов выражения, где гендерный компонент «спрятан» в структуре фразеологизма: skirt chaser - мужчина, «преследующий» женщин. В этой фразе взаимодействуют два неявно выраженных компонента - юбка, то есть женщина и преследователь, то есть человек. В имплицитных фразеологизмах возраст выражается по-разному: A dolly bird - молодая наивная девушка; old trout - старая женщина; a bit of fluff - очень молодая девчонка.

Среди явно выраженных фразеологизмов наиболее популярны те, которые имеют компоненты, указывающие на профессиональную деятельность мужчины и женщины: a boy in buttons - мальчик, работающий в отеле; a Jack of all trades - человек разных профессий; a confidence man - мошенник, нечестный; a hello girl - девушка-оператор; a woman of letters - женщина-писатель.

В западной истории у женщин было мало шансов получить нормальное образование. И часто высшее образование было характерно только для мужчин. Традиционно существовала распространенная практика, согласно которой невежество является добродетелью женщины. Таким образом, женщины не были призваны получать образование. Лишенные возможности получить образование, женщины не были искушены получением знаний как мужчины. И в большинстве случаев известные ученые и великие люди всегда были мужчинами. Таким образом, из-за традиционной практики и общих явлений, вклад женщин всегда игнорировался. Тем не менее, невежество женщин было принижено обществом. Кроме того, в западной культуре женщины всегда были связаны с некоторыми плохими аспектами, они часто были символом тщеславия, слабости и слез. В английском есть много пословиц, которые выражают эти недостатки женщин в характере, например:

1) A woman's advice is never to seek. (Женский совет никогда не искать)

2) A woman and a glass are ever in danger. (Женщина и стакан всегда в опасности.)

3) Women are wavering as the wind. (Женщины колеблются, как ветер.)

Все вышеперечисленные пословицы отражают сексизм в отношении женщин о характере и мудрости. Вклад женщин в западной истории всегда игнорировался. В первом примере мнения женщин не имеют никакого значения. Их мысли считаются не имеют ни какой ценности. Это говорит о том, что мудрость женщины деградируется. Во втором примере характер женщины хрупок и сравнивается со стеклом. Хотя они внесли большой вклад в некоторые исторические движения, в большинстве ситуаций они всегда являются символом тщеславия, слабости и слез.

В ряде узбекских пословиц мужчина представлен лексемой «вор», а женщина - лексемой «проститутка». Но идентичность женщины кажется более грубой, чем у мужчины:

Ўзрининг хотини ўзига лойиқ; Ўзри қариса, сўфи бўлар, Ғар қариса, отин бўлар; Ўзри кулиб енгар, Ғар – йиглаб.

Обилие примеров в английской и узбекской фразеологии, описывающих духовную бедность женщин, говорит о том, что такая мораль является неприемлемой нормой в обществе. На узбекском языке такие выражения менее количественны, чем на английском:

Ғар қариса, гамзаси қолмас, кўл қариса қурбақаси; Ўзри кулиб енгар, ғар йиглаб; Ёмон хотиннинг ўйнаши кўп; Хотининг олтинга ўч бўлса, заргарга ўйнаш бўлар; Ўйнашга ишониб, эрсиз қолма; a woman of pleasure – фохиша(проститутка); a woman of streets – суюқ оёқ (уличная женщина); scarlet whore – энгилтак, бузуқ; a high kicker – энгилтак, ғар; a light o' love – фохиша.

Язык - это зеркало общества. Пословицы и идиомы являются важными частями каждого языка.

Список литературы:

1. Кирилина А.В. . Развитие гендерных исследований в лингвистике// Филологические науки.- М., 1998. №2.- С.61-78.
2. Кунин А.В. Англо-русский фразеологический словарь. Лит. ред. М.Д. Литвинова. – 4-е изд. – М.: Рус. яз.,1984. – 942с.
3. Мирзаев Т., Мусокулов А. Ўзбек халқ мақоллари. – Тошкент: Шарқ, 2003. – 508 б.

Изучая сексизм в английских пословицах и идиомах, мы можем лучше понять феномен сексизма в обществе. В некоторой степени для многих изучающих английский язык изучение английских пословиц и идиом равнозначно воспитанию души английского языка. Когда мы общаемся с иностранцами, мы должны стараться избегать использования пословиц и идиом с сексизмом. Это не язык сексизма, это общество. Таким образом, чтобы устранить явление сексизма в английских пословицах и идиомах, мы должны сначала изменить общество. Мы должны попытаться изменить глубоко укоренившиеся неправильные мысли людей, реформировать законодательство и ликвидировать явление сексизма в обществе. Тогда сексизм в английских пословицах и идиомах вымрет, и будут созданы новые слова, в которых женщины будут уважать и восхищаться ими.

Мы надеемся, что идеи равенства между мужчинами и женщинами могут глубоко укорениться в сердцах людей, и в будущем к женщинам будут относиться равнозначно.

ПРОБЛЕМА НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ИНОФОННЫХ ШКОЛЬНИКОВ НА УРОКАХ КАЗАХСКОГО ЯЗЫКА

Мусина Жансая Галымжанқызы

магистр педагогических наук, Западно-Казахстанский государственный университет имени Махамбета Утемисова, Казахстан, г. Уральск

Проблема формирования социокультурной компетенции стала особенно актуальной в начале XXI века, что было обусловлено значительными социальными трансформациями в современном мире. В настоящее время именно социокультурная компетентность может стать нравственным и духовным ориентиром развития и укрепления целостности и многообразия всего человеческого сообщества. Современные мировые интеграционные процессы, несомненно, оказывают влияние на содержание среднего образования в общеобразовательных школах, которое заключается, прежде всего, в изменениях целей обучения, в том числе и цели обучения иностранному языку (от автора: в нашем случае, казахскому языку как государственному Республики Казахстан для русскоязычных детей [Кузьменкова Ю.Б., 2006:23-28]).

Сегодня в качестве основной цели изучения казахского языка как государственного в условиях общеобразовательной школы выступает обеспечение педагогическими условиями для более глубокого и осмысленного постижения мира, его реальной, конкретно-исторической сущности, взаимоотношений различных народов и культур. Именно поэтому Компетентность – это некий комплекс, связывающий воедино знания, умения и действия, т.е. способность мобилизовать знания/умения в конкретной ситуации. Компетентным является тот человек, чья деятельность, поведение адекватны появляющимся проблемам [Мильруд Р.П., 2004:30-36]. Первоначально термин «социокультурная компетенция» для обозначения врожденного мыслительного механизма, лежащего в основе порождения базовых синтаксических структур, получил широкое применение. В работах Н. Хомского компетенция определяется как скрытый внутренний механизм, противопоставляемый «исполнению» - реальному функционированию структур языка в речи [Хомский Н., 1962].

Сам термин при таком подходе, обозначал способность, необходимую для выполнения определенной, преимущественно языковой деятельности на неродном языке, а «социокультурно-компетентный» человек должен:

- Производить (понимать) неограниченное число предложений на неродном языке по моделям;
- иметь суждение о высказывании, т.е. усматривать формальное сходство (различие) в значениях двух предложений на родном и неродном языках.

Как уже было отмечено выше, сегодняшний компетентностный подход к обучению неродным языкам, представленный в работах В.В. Сафоновой, П.В. Сысоева, С.С. Кунанбаевой, И.Л. Бим, Н.Д. Гальсковой, Н.И. Гез, А.Н. Щукина и другие, предусматривает социокультурную компетенцию как

один из компонентов иноязычной коммуникативной компетенции. Данный подход предполагает формирование и развитие социокультурной компетенции обучающихся средней школы в непосредственной связи с другими составляющими иноязычной коммуникативной компетенции:

- языковой компетенцией (овладение языковыми средствами);
- речевой компетенцией (овладение основными видами иноязычной речевой деятельности);
- компенсаторной компетенцией (умение осуществлять общение, даже при ограниченном объеме языковых средств).

Традиционно в обучении иностранным языкам в школе используется классификация иноязычных коммуникативных компетенций, предложенная И.Л. Бим, в которой иноязычная коммуникативная компетенция рассматривается как способность и реальная готовность обучаемых осуществлять иноязычное общение с носителями языка, а также как приобщение к культуре страны изучаемого языка и лучшее осознание культуры своей собственной страны, умение представлять ее в процессе межкультурного общения [Бим И.Л., 2002].

Рассмотрим некоторые из трактовок понятия «социокультурная компетенция». Согласно И.Л. Колесниковой и О.А. Долгиной, социокультурная компетенция включает в себя знание культурных особенностей носителей изучаемого языка, их привычек, традиций, норм поведения и вербального и невербального этикета, умение понимать и адекватно использовать их в процессе общения, оставаясь при этом носителем собственной национальной культуры [Колесникова, И.Л., Долгана О.А., 2001:163-164].

В данной трактовке термина «социокультурная компетенция» наряду с когнитивным компонентом (социокультурные знания) отражается коммуникативно - деятельностный компонент, предполагающий осознанное использование учащимися социокультурных знаний в различных сферах общения, учитывается личностно-ориентированная направленность социокультурной компетенции.

Исходя из позиции Н.Г. Муравьевой, социокультурная компетенция представляет собой интегративную характеристику личности, предполагающую наличие знаний о различных социальных и культурных сферах, включая способность и готовность взаимодействовать с другими людьми в различных жизненных ситуациях, с опорой на собственный смысловой опыт, который автор обозначает как доминирующий компонент социокультурной компетенции [Муравьева Н.Г., 2011:136-143]. Несмотря на множество существую-

щих сегодня определений понятия «социокультурная компетенция», очевидным остается факт признания того, что насколько бы ни было грамотным и емким определение, оно не может существенно повлиять на сам процесс формирования и развития социокультурной компетенции учащихся. На наш взгляд, особенно важным в этом плане представляется определение структурного и содержательного наполнения самой социокультурной компетенции.

Таким образом, социокультурная компетенция подразумевает знакомство учащегося с национально-культурной спецификой речевого поведения и способностью пользоваться теми элементами социокультурного контекста, которые релевантны для порождения и восприятия речи с точки зрения носителей языка: обычаи, правила, нормы, социальные условности, ритуалы, социальные стереотипы, страноведческие знания и др. Само содержание социокультурной компетенции может быть представлено в виде четырех компонентов: социокультурные знания; опыт общения (стиль общения, правильная трактовка явлений иноязычной культуры); личностное отношение к фактам иноязычной культуры; владение способами применения языка (адекватное употребление национально-маркированной лексики в речи в различных сферах межкультурного общения).

Итак, анализ представленных содержательных характеристик социокультурной компетенции обучаемых в работах различных ученых свидетельствует о том, что, несмотря на различные критерии в определении структурного состава и основных компонентов ее содержания, в целом авторы сходятся в единстве их определений. Исходя из данного факта, *под социокультурной компетенцией следует понимать совокупность социокультурных знаний о родной и иноязычной культуре, умений и навыков учащихся понимать, интерпретировать и применять*

социокультурную информацию в разнонаправленных ситуациях общения и способности участвовать в эффективном межкультурном взаимодействии.

Формирование и развитие социокультурной компетенции обучаемых наиболее эффективно в рамках лингвострановедческого подхода к изучению иностранного языка, так как именно страноведческая информация, удачно представленная на уроках иностранного языка в школе, позволяет повысить познавательный интерес и мотивацию учащихся на дальнейшее изучение иностранного языка и благоприятно влияет на процесс развития их иноязычных коммуникативных навыков.

Одним из показателей сформированности социокультурной компетенции является готовность учащихся сравнивать особенности культуры людей, населяющих конкретную территорию.

Другим не менее важным показателем социокультурной компетенции служит наличие у обучаемых положительного отношения к другим культурным ценностям и толерантности к представителям других национальностей. При развитии социокультурной компетенции у учащихся расширяются лингвострановедческие и страноведческие знания за счет усвоения новой информации о культуре, реалиях, традициях, обычаях народа – носителя языка.

Таким образом, формирование социокультурной компетенции предполагает такую методику обучения, которая подразумевает ознакомление обучающихся с определенными знаниями и выполнение серий упражнений, направленных на овладение указанной информацией, а также речевыми навыками и умениями, адекватными целям межкультурного общения. Отсутствие навыков социокультурной компетенции значительно затрудняет общение и взаимопонимание с представителями иноязычных культур.

Список литературы:

1. Кузьменкова, Ю.Б. Задачи изучения казахского языка на старшей ступени полной средней школы. Первое сентября. - 2006. - № 19. - С. 23-28.
2. Мильруд Р.П. Компетентность в изучении языка// Иностр. языки в школе. - 2004. -№7. - С.30-36.
3. Бим И.Л. Личностно-ориентированный подход - основная стратегия обновления школы. Иностранные языки в школе. 2002. №2.
4. Муравьева Н.Г. Понятие социокультурной компетенции в современной науке и образовательной практике // Вестник Тюменского государственного университета. 2011. № 9. С.136-143.

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ САМООБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ*Ходжаева Шахноза Абдукаримовна**преподаватель кафедры теории и практики испанского языка,
Узбекский государственный университет мировых языков,
Узбекистан, г. Ташкент**Курбанбаева Умида Эркаевна**преподаватель кафедры теории и практики испанского языка,
Узбекский государственный университет мировых языков,
Узбекистан, г. Ташкент***АННОТАЦИЯ**

Самообучение всегда было и остается тесно связано с процессом обучения иностранным языкам. Благодаря ему возникло большое количество новых методов и методик преподавания языков. В данной статье классифицируются существующие методы самообучения иностранным языкам с опорой на ряд лежащих в их основе принципов.

Ключевые слова: самообучение; методики преподавания; методы самообучения.

В теории обучения иностранному языку можно выделить определенные периоды обучения и связанные с ними методы обучения: естественный (интуитивно – имитационный), переводной (грамматико и текстуально переводный), аудиolingвальный (аудиовизуальный, интенсивный, коммуникативный).

Одним из самых древних методов самообучения иностранному языку является натуральный (естественный, интуитивно – имитационный). С ним связано появление племен и первых межплеменных отношений, когда люди, не владеющие языком друг друга, были вынуждены вести общение в условиях войны и мира, во время торговли и охоты, через пленников и соплеменников, проявлявших склонность к изучению языка. В основу общения при отсутствии письменности легли мимика, жесты, действия, благодаря которым участники переговоров пытались понять друг друга.

Одним из наиболее продолжительных по времени своего существования, известных и распространенных стал переводной метод, чье появление связывается с возникновением и развитием письменных языков и, прежде всего, латинского.

Новый этап для развития самообучения иностранным языкам был связан с изобретением и развитием книгопечатания. Первые печатные издания могли быть использованы для самостоятельной работы над изучением языка. Так, в России, в Петербурге, был издан самоучитель английского языка Э. Гласко. В Германии в 1856 году вышел первый самоучитель французского языка, в основу которого лег текстуально – переводной метод, так как перевод выступал в нем в качестве главного приема самообучения.

Со временем самоучитель иностранного языка на печатной основе становится ведущим руководством для самообучения иностранным языкам и остается им вплоть до сегодняшнего дня, что подтвердил специальный анализ современных самоучителей, которые издаются в отечественных государствах.

Все современные самоучители иностранных языков отличаются разнообразием, но, тем не менее, имеют нечто общее, а именно: обучающийся осуществляет свою деятельность с помощью книги, а не учителя, самообучение основано на системе указаний и рекомендаций, содержащихся в книге, либо через организацию учебного материала и систему упражнений. Здесь же есть различные формы самоконтроля (ключи, тесты, листы для самоконтроля). Если в середине прошлого века изданные самоучители создавались на основе грамматического или текстуально – переводного метода, то сегодняшние самоучители являются ориентированными на коммуникацию.

Выделяются несколько групп самоучителей на печатной основе:

Самоучители иностранного языка, изданные в нашем государстве и написанные нашими авторами;

Самоучители иностранного языка, изданные в нашем государстве и написанные зарубежными авторами, то есть переводные издания зарубежных издательств.

Самоучители иностранного языка, изданные за рубежом и разработанные зарубежными авторами.

Переходя к содержанию самоучителя, выскажем мнение о том, что в оптимальный самоучитель иностранного языка должна включаться содержательная информация следующих видов:

1) контактоустанавливающая – сведения об отношении автора к автолингводидакту как носителю определенных индивидуально психологических, коммуникативно – речевых и когнитивных свойств;

2) метаязыковая – сведения о семантических, структурных, парадигматических и синтагматических особенностях языковых единиц;

3) предметная – энциклопедические знания о различных сторонах действительности (актуальной, минувшей, предполагаемой), в первую очередь стран контактирующих в самоучителе языков и культур;

4) сопровождающая сведения о нормах и традициях общения – вербального и невербального, при-

нятого в тех или иных лингвокультурных сообщениях;

5) фоновая – сведения о том, какое место в системе ценностей носителей языка занимает тот или иной идеальный и/или материальный объект, факт, процесс; 6) автолингводидактическая – сведения об оптимальном характере выполнения учебных действий на всех этапах деятельности самообучающегося.

Внешняя структура самоучителя включает следующие составляющие: 1) компоненты учебного комплекса (базовый учебник, дополнительные и вспомогательные пособия, аудиовизуальные средства самообучения); 2) рубрикации учебника, его деление на части; 3) внешнюю организацию урока (выделение этапов урока и/или рубрик внутри него); 4) расположение вербального и невербального материала.

В зависимости от того, какой семиотический код используется автором и какие незнаковые компоненты он включает в самоучитель для достижения прагматического эффекта, различаются:

1) вербальные знаковые графические и звучащие тексты различных стилей, жанров и манер общения;

2) вербально-невербальные знаковые тексты, например, схемы, чертежи, графики, формулы и т.д. с подписями, комментариями, пояснениями и т.д.;

3) невербальные знаковые сообщения, например, статистические таблицы, математические формулы, записи химических процессов, модели процессов, схемы устройств и технологических линий;

4) невербальные и незнаковые материалы, например, ситуативные и тематические иллюстрации, изображения реалити.

Вербальные средства кодирования содержательной информации различаются, в свою очередь, по отнесенности к изучаемому и родному языку автолингводидакта. На основании данного критерия мы выделяем: 1) тексты, в основном построенные на материале родного языка с включением слов, словосочетаний, предложений, групп предложений на изучаемом языке; 2) тексты, в основном построенные на материале изучаемого языка и включающие единицы родного языка о слова, словосочетания, предложения, группы предложений; 3) единицы информации, построенные исключительно на материале родного языка о слова, словосочетания, предложения, группы предложений, тексты; 4) единицы информации, построенные исключительно на материале изучаемого языка о слова, словосочетания, предложения, группы предложений, тексты; 5) слова, словосочетания, предложения, группы предложений, тексты на изучаемом языке, снабженные параллелями на родном языке.

Решение вопроса о том, какие же конкретно сочетания вербальных и невербальных, знаковых и незнаковых, одноязычных и двуязычных единиц информации наиболее целесообразно использовать в том или ином случае, как эти единицы располагаются в рамках компонентов внешней структуры самоучителя, в известной степени определяется внутренней структурой и содержанием учебника.

Аудиолингвальный метод обучения появился благодаря интенсивному развитию технических средств обучения, благодаря которым к самоучителю иностранного языка были приложены грампластинки, которые позднее были заменены записями на кассетах и дисках. В учебниках появились серии аудиотивных упражнений, предназначенных для устной отработки языковых явлений и тренировки навыков произношения, умения говорить и аудирования. Для самообучения иностранному языку создавались отдельные аудитивные курсы по специально разработанным учебникам или пособиям для самостоятельной работы учащихся.

Аудиовизуальный метод самообучения – результат появления видеомагнитофона и видеозаписи. При аудиовизуальном методе в самообучении иностранным языкам в домашних условиях стали широко использоваться учебные записи по обучению грамматике, произношению, страноведению на изучаемом языке.

С середины 60-х годов прошлого века популярным становится интенсивный метод Г. Лозанова, который попытался интенсифицировать процесс овладения иностранным языком за счет использования психических резервов человеческой личности, в частности, памяти. Для самообучения стали применяться такие методы, как гипнопедия, ритмопедия, пелаксопедия, суперобучение и др. Не менее распространенный в 90-е годы прошлого столетия был экспресс – метод И.Давыдовой, согласно которому тексты могли восприниматься на уровне подсознания.

Коммуникативный метод обучения имеет своей целью формирование и развитие коммуникативной иноязычной компетенции обучающихся. На его основе созданы многочисленные самоучители и пособия, дополненные электронными ресурсами для самообучения. Пришли компьютеры, объединившие видеоряд, звук и печатный текст. Печатные самоучители иностранного языка сменяются мультимедийными вариантами, а процесс самообучения иностранному языку из контактно – реального общения между людьми все чаще превращается в виртуальное общение в интернете на основе применения скайп – технологий.

Чтобы найти мультимедийные курсы иностранного языка достаточно взять любой издательский каталог по иностранному языку. В каталоге испанского издательства «Эдинумэн» представлены курсы самообучения по различным языкам.

Активно действует сеть онлайн-обучения иностранному языку с использованием коммуникативного метода. Созданы и разработаны многоязычные международные проекты онлайн-обучения иностранному языку с целью развития умений общения на иностранном языке. Например, университет города Грайвсвальда разместил специально разработанные участниками международного проекта «Seagull» тематические листы уровней А1, А2, и Б1, Б2 на 12 листах для организации и поддержки иноязычного общения между студентами разных стран с целью их взаимно – и самообучения иностранным языкам.

Необходимо отметить, что самообучение иностранному языку имеет значительный потенциал, использование которого в условиях сегодняшней

автономии обучения иностранным языкам имеет большое значение.

Список литературы:

1. Арутюнов А.Р. Теория и практика создания учебника русского языка для иностранцев. М., 1990.
2. Бим И.Л. Теория и практика обучения иностранному языку в средней школе: проблемы и перспективы: Учебное пособие для студентов пед. Институтов. – М.: Просвещение, 1988.
3. Гласко Э. Самоучитель английского языка или руководство научиться без помощи учителя читать, писать и говорить по – английски. – В 2 ч. – СПб, 1848.
4. Рахманов И.В. Основные направления в методике преподавания иностранных языков в 19-20 вв – М., 1972.
5. Тамбовкина Т.Ю. Самообучение иностранным языкам: пробелы и перспективы: Монография, – Калининград: Издательство РГУ им. И Канта, 2007.

ЭКОНОМИКА

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Арутюнян Тамара Генриковна**канд. экон. наук, преподаватель кафедры «Финансов и бухгалтерского учета»
Национального Аграрного Университета Армении,
Армения, г. Ереван**Налбандян Амаяк Ромикович**первоклассный экономист Института экономики им. М. Котаняна Национальной Академии Наук
Республики Армения,
Армения, г. Ереван**Harutyunyan Tamara Henrik**PhD, Lecturer of the Department of «Finance and Accounting» of the National Agrarian University of Armenia
Yerevan, Armenia**Nalbandyan Hmayak Romik**First-class economist of the M. Kotanyan Institute of Economics of the National Academy of Sciences of RA
Yerevan, Armenia*

Наряду с углублением рыночных отношений вопросы формирования и использования финансовых ресурсов получили новое качество и содержание. В ходе хозяйственной деятельности коммерческие организации регулярно стремятся внести необходимые изменения в структуру финансовых ресурсов, что в свою очередь оказывает существенное влияние на стоимость капитала. С точки зрения финансового менеджмента стоимость привлечения капитала должна быть как можно ниже, чтобы сохранить перспективы организации для будущего развития. Эта проблема особенно остро стоит в случае экономически неблагоприятных экономических условий, таких как возникновение кризисных ситуаций в экономике. Объясняя роль финансовых ресурсов в организации деятельности организаций в сфере агропереработки, в статье представлены общие характеристики финансовых ресурсов, основные механизмы оценки их экономической эффективности и уровень эффективности их использования.

В качестве объекта исследования было выбрано «Прошянский коньячный завод» ООО как ведущая организация по производству алкогольных напитков в Армении.

По словам Балабанова, финансовые ресурсы - это деньги, имеющиеся в распоряжении организации [1]. Между тем, Бланк определяет финансовые ресурсы как собственные и заемные средства орга-

низации и их эквиваленты, на основе которых создаются целевые резервы денег для обеспечения дальнейшей экономической деятельности организации.

Сравнивая определения понятия «финансовые ресурсы» разных авторов, финансовые ресурсы можно классифицировать по источникам формирования по следующим группам [2]:

1. внутренний (собственный)
2. внешний (заемщик)

Оборот финансовых ресурсов состоит из следующих этапов:

*«Средства из различных источников- инвестици-
и-текущие расходы-готовая продукция- продажа
готовой продукции- приток и отток денежных
средств».*

Оптимальное формирование финансовых ресурсов, целевое размещение и эффективное использование определяют финансовую устойчивость любой организации. Работая в операционном, финансовом и инвестиционном секторах, организация посредством постоянного обращения средств оказывает непосредственное влияние на структуру активов и пассивов, спрос на финансовые ресурсы [3].

По словам Ваймана, сущность финансовых ресурсов проявляется через их функции: распределительный, репродуктивный и контролирующий [4].

Таблица 1.

Потоки финансовых ресурсов

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение (+;-)	
				2017/2016	2018/2017
Потоки от операционной деятельности	(3 877 161)	(4 419 823)	(1 038 134)	(542 662)	3 381 689
Потоки от финансовой деятельности	3 597 460	4 554 405	1 905 595	956 945	(2 648 810)
Потоки от инвестиционной деятельности	289 867	(91 039)	(752 377)	(380 906)	(661 338)
Просто чистые потоки	10 166	43 543	115 084	33 377	71 541

Доходы компании от операционной деятельности все еще недостаточны для покрытия всех расходов. Наибольший отток финансовых ресурсов был зарегистрирован в 2017 году. 4,42 млрд. драмов от операционной деятельности. 2018 чистый отток финансовых ресурсов от операционной деятельности снизился на 76,5%. В том же году из финансовой деятельности был зарегистрирован приток в 1,91 млрд. драмов. Финансовый сектор по-прежнему наиболее эффективен, что приводит к увеличению выручки от продаж на 21,1% и снижению административных и прочих операционных расходов. В

результате инвестиционной деятельности был зафиксирован чистый отток в размере 752,3 млн. драмов, что обусловлено приобретением производственного оборудования и имущества на сумму 655,97 млн. драмов.

В целом, для оценки эффективности управления финансовыми ресурсами в организациях была предпринята попытка выяснить, насколько хорошо собственные и заемные источники финансовых ресурсов компании достаточны для покрытия стоимости ресурсов (таблица 2).

Таблица 2.

Анализ ликвидности

(тысяча драм)

Показатели	2016	2017	2018
Собственные оборотные активы	9 183 376	8 194 322	18 338 824
Собственные оборотные активы и внеоборотные обязательства	11 087 979	10 671 614	31 099 270
Собственные оборотные активы, внеоборотные обязательства и текущие обязательства	17 452 114	20 914 852	33 835 640
Резервы и расходы	17 793 680	25 904 835	29 102 582
Абсолютно стабильная финансовая ситуация	(8 610 304)	(17 710 513)	(10 763 758)
Достаточно стабильная финансовая ситуация	(6 705 701)	(15 233 221)	1 996 688
Нестабильное финансовое положение	(341 566)	(4 989 983)	4 733 058

Таблица 3.

Определение результата финансового рычага

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение (+,-)	
				2017/16	2018/17
Собственный капитал	9011456	7540752	8154477	-1470704	613725
Обязательства	8268738	12720530	15496816	4451792	2776286
Чистая прибыль после уплаты налогов	914793	1540752	2154477	625959	613725
Рентабельность собственного капитала (%)	10,15	20,43	26,42	10,28	5,99
Банковская процентная ставка (%)	17,10	13,67	12,37	-3,43	-1,30
Результат финансового рычага (%)	-5,29	9,12	21,02	14,41	11,90

Таблица 4.

Показатели рентабельности организации

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение (+,-)	
				17/16	18/17
Выручка от продажи	8504468	14865037	18005494	6360569	3140457
Стоимость продажи	6055504	11540687	13362737	5485183	1822050
Валовая прибыль	2448964	3324350	4642757	875386	1318407
Прибыль от продаж	1148841	1957478	2892699	808637	935221
Чистая прибыль после уплаты налогов	914793	1540752	2154477	625959	613725
Средняя стоимость оборотных активов	15116255	16992536	19756377	1876281	2763842

Собственный капитал	9011456	7540752	8154477	-1470704	613725
Долгосрочные обязательства	1904603	2477292	12760446	572689	10283154
Рентабельность продаж (%)	13,51	13,17	16,07	-0,34	2,90
Рентабельность вложенного капитала (%)	8,38	15,38	10,30	7,00	-5,08
Рентабельность оборотных активов (%)	6,05	9,07	10,91	3,02	1,84
Рентабельность затрат (%)	18,97	16,96	21,65	-2,01	4,69
Валовая доходность (%)	28,80	22,36	25,79	-6,43	3,42

Результаты анализа финансового состояния компании, ее ликвидности, финансового рычага показывают, что вышеперечисленные показатели имеют тенденцию меняться из-за значительных колебаний, из-за изменения объема продаж, погашения дебиторской задолженности, увеличения финансового бремени и ряда других факторов.

В ходе деятельности организации финансовые ресурсы капитализируются в форме активов и инвестируются в производство для получения прибыли. Инвестиции - это финансовые ресурсы организации в форме долгосрочных капитальных вложений для увеличения активов и прибыли

организации. Одним из способов эффективного распределения финансовых ресурсов является инвестирование

В целях повышения экономической эффективности использования и управления финансовых ресурсов предлагается при работе с рискованными покупателями воспользоваться услугами факторинга, так как дебиторская задолженность по продажам составляет более 35% совокупных оборотных активов, ненадежные долги составляют еще 2% от продажной дебиторской задолженности.

Список литературы:

1. Балабанов А. И., Балабанов И. Т., Финансы-СПБ, Питер, 2002, 192 стр.
2. Молдован, А. А., Финансовые ресурсы предприятия, Международный журнал прикладных наук и технологий, «Integral» 5 стр.
3. Саргсян А. З. Анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие./- Ереван. Экономист, 2005. -446 стр.
4. Wyman O, Financial Resource Management, Marsh&McLennan Companies, New York 2017, 27 pages.

ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Бибко Илья Анатольевич

магистрант, Московский Гуманитарный Университет,
РФ, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье дается обзор на тему потребности формирования и улучшения концепции контроля за применением денежных средств муниципальных образований. Данная потребность обуславливается разными условиями: повышением числа муниципальных образований, посредством использования приблизительно пятидесяти процентов бюджетных средств субъектов Российской Федерации, но также переходом ко среднесрочному планированию и бюджетированию.

ABSTRACT

The article provides an overview of the need to develop and improve the system of control over the use of municipal funds. This is due to various factors: an increase in the number of municipalities through which about half of the budget funds of the constituent entities of the Russian Federation are spent; transition to medium-term planning and result-oriented budgeting from object to project management.

Ключевые слова: муниципальные финансы; финансовое планирование; финансовый контроль; муниципальный бюджет; финансовое обеспечение.

Keywords: municipal finance; financial planning; financial control; municipal.

Финансы, которыми располагают муниципальные образования, представляют из себя форму организации денежных потоков, формирование которых, а также их использование, предполагается на муниципальном уровне, а именно – в рамках конкретного муниципального образования.

Говоря же о структуре финансов муниципального типа, необходимо отметить ряд немаловажных факторов, которые в большей степени влияют на их формирование: таковыми являются непосредственные ресурсы муниципальных образований, различная муниципальная и государственная документация, непосредственно относящаяся к органам муниципального управления и др.

Существует три основных типа муниципальных образований: Округ городского типа, сельское поселение, а также непосредственно муниципальные районы.

Некоей базой, для формирования муниципальных бюджетов выступает множество источников. Ключевыми же принято выделять доходы, которые носят налоговый и неналоговый характер. Налоговые поступления в местные бюджеты происходят, в большинстве своем, от налогов и сборов федераль-

ного характера, а также тех налогов, которые предусматриваются конкретными налоговыми режимами. Также, существуют региональные налоги, поступление которых реализуется по нормативам отчисления, а также по конкретным нормам, которые установлены органами власти субъектов РФ.

Доходы неналоговые представляют из себя поступления в бюджет, носящие безвозмездный характер. Таковыми могут выступать доходы, получаемые посредством использования имущества, которое является частью собственности государства или муниципального образования; доходы с продаж и прочего имущественного отчуждения, которое находится в государственной и муниципальной собственности; различные доходы, получаемые посредством реализации услуг платного характера, которые оказываются органами государственной власти, самоуправленческими органами, а также учреждениями, которые находятся в ведении федеральных органов, реализующих исполнительную власть и т.д. Немаловажным является тот факт, что налоговые поступления, в большинстве своем распределяются неравномерно.

Таблица 1.

Доходы местных бюджетов [7]

Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Безвозмездные поступления от бюджетов иных уровней
Местные налоги и сборы	Доходы от использования муниципального имущества и земли	Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности
Законодательно закрепленные доли федеральных налогов	Доходы от продажи имущества, включая земельные участки	Субвенции на осуществление отдельных государственных полномочий
Законодательно прикрепленные части областных налогов	Доходы от платных услуг, оказываемых органами МСУ и муниципальными учреждениями	Субсидии для долевого финансирования расходных обязательств по вопросам местного значения
Отдельные виды государственной пошлины	Часть прибыли муниципальных предприятий	Иная финансовая помощь, в том числе по линии приоритетных национальных проектов
Пени и штрафы по местным закрепленным налогам	Плата за негативное воздействие на окружающую среду	
Часть налогов от специальных налоговых режимов	Средства самообложения граждан и т.д.	

Объекты муниципального финансового контроля это: главные распорядители, получатели бюджетных средств конкретного города, предприятия муниципального типа, организации, учреждения, различные доли которых находятся в собственности муниципальных образований, прочие участники бюджетного процесса в городе, организации коммерческого и некоммерческого типа, независимо от видов той или иной деятельности, организационно-правовых форм и разного рода собственности, в случае приобретения и осуществления ими собственных действий имущественных и личных неимущественных прав и обязанностей.

Субъекты муниципального финансового контроля представляют из себя органы муниципальной власти и учреждения, наделенные разного рода полномочиями, по проведению мероприятий, связанных с проверкой соблюдения финансового законодательства.

Осуществление финансовой деятельности проводится специальным органом, основываясь на множестве методик, в том числе поощрений, разграничений и штрафов. Для накопления финансовых активов в централизованные фонды используются методики безвозмездных и обязательных выплат. Обязательные платежи реализуются с помощью налогооблагающих элементов, а также отчислений внебюджетных капиталов, страхования. Бесплатное вовлечение капиталов совершается из-за расчетов государственных и муниципальных ссуд, лотерей, взносов на учреждения, носящие кредитный характер, филантропические подаяний, и прочего.

В наше время, способ обязательных платежей является доминирующим: большая часть бюджетов формируется посредством налоговых поступлений, в то время как большая доля внебюджетных фондов формируется из обязательных платежей [6].

Одной из важнейших проблем контроля финансов следует считать отсутствие какой-либо регламентации подобного контроля. На деле, подобное явление подразумевает недостаток охраны у юридических лиц, предстающих объектами данного контроля. Подобные условия невозможно рассматривать нормально и во взаимоотношениях, складывающихся среди соучастников экономического процесса. Однако, перегрузка Бюджетного Кодекса разного рода деталями и мелочами не должна происходить, поскольку предоставление основных гарантий и прав объектов финансового контроля обеспечиваются посредством нынешнего

законодательства. Наиболее эффективными будут являться такие методы как:

- процедура прогноза, представляющая из себя рассмотрение экономической отчетности, а также иных данных, относительно работы объектов контроля, предоставляемой контрольному органу, согласно его запросам индивидуального характера. В свою очередь, важно то, что наблюдение, и обыкновенный контроль – различные вещи. Наблюдение предполагает реализацию официальными лицами органов контролирования финансовых потоков, только в рамках их обязательств в отсутствии тех или иных постановлений руководства, также за неимением требований проверяемых персон, либо из-за других сведений, за исключением объяснений, а также поправок к определенной отчетности, в случае раскрытия в ней тех или иных противоречий;

- контроль, сравнительно точного получателя бюджета. Такой контроль должен проводиться только в процессе конкретных заключений управления органа экономического контроля;

- контроль платежных бумаг в процессе санкционирования оплаты экономических обязанностей получателей денежных средств. Такая технология обязана использоваться только казначейством либо областными органами экономического контроля, а также органами муниципалитетов в процессе заблаговременного экономического контроля.

Аналогичные мероприятия учитывают два вида контроля: Согласно участку пребывания контрольного органа, а также согласно участку пребывания цели, что подвергнут контролю. Кроме того, должен проводиться контроль работы целей, являющихся подконтрольными, за определенный промежуток времени, а также в целом. В прочих случаях, экономический контроль обязан выступать за границы объекта контроля, подтвержденного в рамках постановления о проведении контрольной процедуры.

Таким образом, можно смело утверждать, что муниципальные финансы представляют из себя основную составляющую экономической самостоятельности муниципальных образований. Финансовая и экономическая самостоятельность, как и самостоятельность муниципального образования в целом, обеспечивается лишь при наличии бюджета, которого достаточно для, как минимум, первостепенных расходов местных бюджетов, а также при наличии наиболее жесткого контроля финансов и долговременного финансового планирования.

Список литературы:

1. Конституция РФ // Справочно-правовая система КонсультантПлюс
2. "Бюджетный Кодекс Российской Федерации" (БК РФ) от 31.07.1998 N 145-ФЗ (действующая редакция от 03.11.2013) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс
3. Постановление Правительства РФ от 15.06.2004 г. № 278 «Об утверждении положения о Федеральной службе финансово-бюджетного надзора»
4. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы: учебник / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012

5. Клейменов Я.С. Проблемы организации государственного финансового контроля в Российской Федерации / Я.С. Клейменов //Административное и муниципальное право. – 2010
6. Ю.А.Крохина Финансовое право России. Переработанное и дополненное издание изд. 2016.Иванов М.Ю. Государственный финансовый контроль в Российской Федерации: скрытый потенциал великой страны.// Журнал "Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики".-2013
7. Местный бюджет // Портал-Центр Управления Финансами URL: <http://center-yf.ru/>
8. Официальный сайт казначейства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.roskazna.ru/>

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ

Джамалов Хасан Нуманжанович

*канд. экон. наук, доц. Ташкентского финансового института,
Узбекистан, г. Ташкент*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности и проблемы развития малого и среднего инновационного предпринимательства в стране в свете задач Стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2019-2021 годы, пути повышения его роли в национальной экономике.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; инновации; инновационная деятельность; инновационное предпринимательство; инновационная активность; инновационные кластеры, интеллектуальная собственность; нематериальные активы.

ВВЕДЕНИЕ

Важным условием динамичного развития Республики Узбекистан является ускоренное внедрение современных инновационных технологий в отрасли экономики, социальную и иные сферы с широким применением достижений науки и техники.

Стремительно развивающиеся все сферы общественной и государственной жизни страны требуют тесного сопровождения проводимых реформ на основе современных инновационных идей, разработок и технологий, обеспечивающих быстрый и качественный рывок страны в ряды лидеров мировой цивилизации.

Вместе с тем, проведенный анализ показал недостаточную работу по инновационному развитию процессов модернизации, диверсификации, увеличению объемов производства и расширению товарной номенклатуры конкурентоспособной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

В частности, из-за отсутствия многих показателей и неэффективной координации работы в данном направлении Республика Узбекистан в последние годы не принимает участие в рейтинге Глобального инновационного индекса, составляемого влиятельными и авторитетными международными структурами.

Низкий уровень взаимодействия отраслей экономики и социальной сферы с научными учреждениями, отсутствие должной координации деятельности министерств и ведомств, а также органов государственной власти на местах в сфере инновационного развития не позволяют обеспечить достижение первоочередных целей и задач в данном направлении [1].

Малое и среднее инновационное предпринимательство в экономическом процессе воспроизводства является одним из основных элементов устойчивого, инновационного развития, поскольку они наиболее динамичны, обеспечивают национальную конкурентоспособность и экономический рост в долгосрочной перспективе. Обоснованность основополагающей роли малых бизнес-структур в развитых и развивающихся странах очевидна, так как именно они создают около 80% рабочих мест, а их вклад в формирование ВВП составляет от 50 до 80%. Кроме того, очевидна их значимость в разработке новых технологий благодаря присущей им

экономической и социальной специфике и деловым качествам.

Современное неустойчивое состояние системы малого и среднего инновационного предпринимательства Республики Узбекистан объясняется в основном несовершенством механизмов управления его развитием. В частности, отсутствует система кооперации малых бизнес-структур с субъектами крупного и среднего бизнеса, вследствие чего инновационные малые предприятия существуют отдельно от предприятий крупного и среднего бизнеса, хотя создаваемые ими новые технологии предназначены, прежде всего для внедрения в их производство.

Особенностью развития в Республике Узбекистан малого и среднего инновационного предпринимательства является низкая склонность к инновациям, в то время как в мире наблюдается достаточно много малых компаний именно в инновационном секторе.

В связи с этим доминирующими в создании национальной инновационной системы Республики Узбекистан и эффективного их развития должны стать: формирование институционально-инструментальных основ инновационной предпринимательской среды с использованием лучших отечественных и зарубежных практик; внедрение оптимальных инструментов поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства; разработка алгоритма включения малого и среднего инновационного предпринимательства в инновационные кластеры.

Предложенные меры позволят повысить роль малого и среднего инновационного предпринимательства в инновационном развитии страны, улучшат инвестиционный климат, создадут добросовестную конкуренцию и активизируют развитие высокотехнологичных секторов экономики, что является стратегически важным для устойчивого социально-экономического развития.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.

Инновационная деятельность является многоуровневым, комплексным понятием. Инновационная деятельность направлена на получение новых продуктов и знаний, закономерным итогом которой будет являться коммерческая реализация новой продукции, технологий, технических средств, мате-

риалов, новых способов организации и управления и пр., что будет давать социально-экономический, экологический или другой эффект.

В настоящее время, в условиях обострения глобальной конкуренции на всех направлениях общественной жизни, а также с учетом насущной потребности нашей страны в модернизации экономики, ключевым фактором достижения сбалансированного социально-экономического роста является масштабность, устойчивость и динамизм инновационного развития. Жизнеспособность нашей страны в большой степени зависит от научно-технического прогресса (НТП) и уровня интеллектуализации базовых факторов производства. Тем не менее, пока в Республике Узбекистан используется не более 3% инновационных проектов и идей, тогда как в США этот показатель превышает 50%, в Японии – 90%. Доля же Республики Узбекистан в мировой торговле гражданской наукоемкой продукцией в последние годы не превышала 0,1%, что в примерно в 100 раз меньше уровня указанных развитых стран [2].

В специальной экономической литературе нет единства по поводу дефиниций понятий «новация», «новшество», «инновация». Также существуют разные подходы к типологии и классификации инноваций.

Некоторые авторы предлагают рассматривать понятие «инновация» (от англ. *innovation* – новшество, нововведение) в качестве синонима новшества, нововведения. По мнению других авторов, которое разделяет и автор диссертации, под новшеством следует понимать новое явление, метод, обычай, порядок. Одновременно понятие «нововведение» (что в буквальном смысле означает введение нового) по сути представляет собой процесс использования новшества. В данном контексте и смысле понятия «инновации» и «нововведения» синонимичны. Под **новшеством** понимается оформленный итоговый результат исследований и разработок в определенной сфере деятельности, инновации означают конечные результаты реализации новшеств для получения некоторого эффекта (экономического, научно-технического экологического, социального). С одной стороны, инновации есть средство реализации неких стратегических альтернативных вариантов развития предприятия, а с другой – способом увеличения конкурентоспособности производимой на предприятии продукции и его экономических показателей [3].

Подходя к анализу теоретических основ инновационного предпринимательства, отметим, что на современном этапе предпринимательство находится на четвертом этапе своего развития. На постиндустриальной стадии развития общества для предпринимательства становятся характерны резкое увеличение роли социализации производства, роли новаторства, формировании новых приоритетов хозяйствования. Целью хозяйствующих субъектов становится не столько максимизация прибыли, сколько обеспечение долгосрочного роста и устойчивости организации. Важную роль играет не адаптация к изменяющимся условиям внешней среды, а

возможность трансформировать собственно условия хозяйствования с учетом тенденций развития потребностей общества и производства. Именно поэтому на постиндустриальной стадии развития инновационная деятельность становится основополагающим признаком предпринимательства.

Анализируя инновационное малое и среднее предпринимательство (ИМСП), важно отметить, что тот предприниматель, который ориентируется на нововведения, отличается от предпринимателя, который просто учитывает реакцию платежеспособного спроса, т.к. конъюнктура рынка указывает лишь на состоянии спроса, но не способна указать на сферы, где находятся возможные радикальные решения. Именно поэтому предприниматель, являющийся инноватором, должен видеть дальше потребительского спроса и быть способен адаптировать потребительский спрос в плоскость социальных и макроэкономических ограничений, а также увидеть возможности преодоления этих ограничений вне существующей технологической системы. Поэтому ему необходимо иметь доступ к широкому спектру изобретений, фонду знаний, которые еще не применялись в практике.

В настоящее время эволюция концепций инновационного процесса продолжается, а самая современная его модель определена в качестве *системно-интегрированной сетевой модели*, обладающей высокой степенью пересечения функций и взаимодействий. В последние годы появилась экономика, основанная на знаниях, основой которой является производство, распределение и использование знаний, при наличии устойчивой и зрелой институциональной среды. Под последней в контексте анализа инновационного МСП подразумевается наличие эффективного использования прав собственности на нематериальные активы, права интеллектуальной собственности (ИС).

В современных условиях эффективное использование ИС требует качественного и своевременного управленческого воздействия. Управление ИС является фактором развития инновационного предпринимательства, характеризующим их инновационные возможности и инвестиционную привлекательность в нестабильных условиях экзогенной среды.

Основным конкурентным преимуществом МСП во многих развитых странах в настоящее время являются инновации. Все больше современное мировое хозяйство основано на таком ресурсе, как знания, и при этом самыми ценными являются знания, которые оформлены в форме ИС, в свою очередь охраняемой законом [4].

Далее, продолжая раскрывать проблематику малого и среднего инновационного предпринимательства, отметим, что одной из основных проблем инновационного процесса в новой экономике является рост скорости и частоты прерывистых инноваций, а значит и частоты технологических разрывов. Это значит, что производство новых товаров зачастую невозможно без изменений в организации обслуживания, продаж, т.е. изменения всей организационной

структуры инновационной фирмы. Поэтому для каждой компании необходима инновационная стратегия, означающая необходимость появления на рынке с нововведения уже до появления сигналов со стороны рынка о насыщении спроса, по ходу возникновения новых технологических возможностей.

Прорывы в технологиях создают возможности для капитализации на базе продуктивного применения комплекса новых знаний. Уменьшение цикла реновации знаний, рост скорости адаптации технологий также не являются характерными для предыдущих периодов. Наконец, финансирование предпринимательской инициативы в новых условиях идет в условиях либерализации финансового рынка, что стало возможным за счет применения различных венчурных механизмов. Возможности рискованного капитала позволяют быстро профинансировать различные инициативы, в том числе и в сфере высоких технологий.

Важным аспектом исследования теоретико-методологических основ развития инновационного предпринимательства является развитие инновационно-предпринимательской активности работников (что особенно важно для МСП), которое призвано обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества и социально-экономическую стабильность для фирмы. Это предполагает особую форму деятельности работников, которая отличается ростом интенсивности их инициативности, новаторства, самостоятельности [5].

Н. Шарма на основе изучения инновационной деятельности МСП в Индии сформулировала следующие выводы [7]:

1. МСП вынуждены заниматься инновационной деятельностью для того, чтобы выжить и расти в конкурентной среде.

2. Большинство инновационных предприятий средние по размеру и в основном занимаются процессными инновациями, нежели продуктовыми, за исключением ИТ-сектора. Тип инноваций различается в зависимости от сектора экономики.

3. Управление инновационным процессом различается в зависимости от характера деятельности. Некоторые компании используют сетевое взаимодействие с другими предприятиями и ассоциациями для получения поддержки своей инновационной деятельности. Некоторые полагаются на связи с потребителями и поставщиками. Другие проводят

технический тренинг для своих работников. Также компании стремятся иметь исследовательские лаборатории.

4. МСП различаются по своим инновационным возможностям. Чем больше инновационный потенциал у МСП, тем меньше времени занимает у них продвижение по траектории роста.

5. Несмотря на жесткую конкуренцию со стороны крупных компаний МСП вносят свой вклад в экономику Индии.

По существу, на наш взгляд, само предпринимательство необходимо рассматривать уже как деятельность, основанную на инновационной активности. Этот аспект необходимо учитывать для целей развития, в системе управления организацией, что будет способствовать росту конкурентоспособности фирмы. Данная система должна быть дополнена инновационной составляющей, чтобы систему факторов успеха компании адаптировать к субъектам предпринимательства. На рис. 1, приведенном ниже, автором отражены основные факторы успеха субъектов МСП с учетом целей и задач их инновационного развития в практике зарубежных стран.

Наконец, важным аспектом исследования методологии развития инновационных МСП необходимо считать кооперацию государства и субъектов малого и среднего предпринимательства в развитии инновационного процесса. В этой связи, основываясь на исследованиях отечественных и зарубежных ученых, считаем в качестве основных направлений взаимодействия МСП и государства деле развития инновационного процесса следующие: формирование связей научных организаций и субъектов МСП на взаимовыгодной основе; выделение приоритетных направлений развития науки и техники и развитие согласованных стратегий инновационного развития; формирование условий для развития венчурного капитала посредством кредитования, страхования и роста доступа финансирования на всех стадиях инновационного цикла; создание благоприятного инвестиционного климата; создание государственных фондов поддержки инновационной деятельности МСП; облегчение доступа к патентным данным; создание предпосылок для вовлечения студентов в научные исследования и разработки; формирование эффективной системы нормативно-правового обеспечения прав ИС и др.

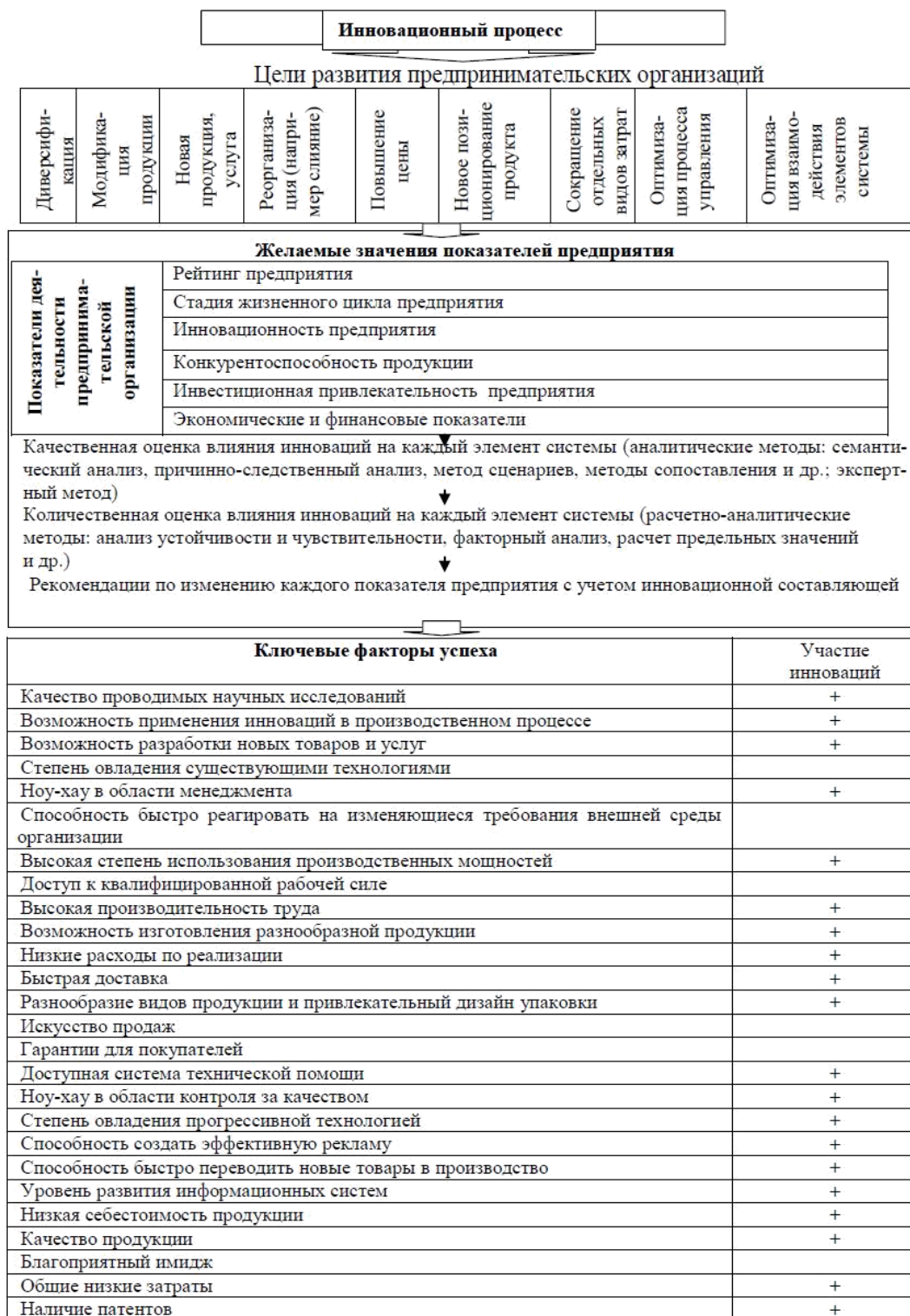


Рисунок 1. Основные факторы успеха субъектов МСП в зарубежных странах

ВЫВОДЫ.

1. В условиях институциональных преобразований национальной экономики безусловными приоритетами государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства должны стать фундаментальные основы, базирующиеся на поддержке динамично развивающихся малых инновационных бизнес-структур, что следует связать с формированием инновационной институциональной бизнес-среды и широким применением финансово-

экономических инструментов акселерации роста бизнеса.

2. Основными элементами позиционирования новой государственной политики должны стать: уточнение теоретических подходов к исследованию развития инновационных бизнес-структур; изменения, связанные с модернизацией в содержании государственного регулирования предпринимательской деятельности, и видоизменение отраслевой инфраструктуры бизнеса в сторону более технологически

сложных видов деятельности, что позволит осуществить маневр, призванный задействовать факторы конкурентоспособности, недоиспользованные в прошлом периоде, и устранить критические препятствия, сдерживающие экономический рост.

3. К наиболее действенным мерам по поддержке малых бизнес-структур, принятым в мировой практике, которые могут быть адаптированы в Республике Узбекистан, можно отнести: упрощение системы государственного регулирования и модернизация норм правового регулирования; реальное обеспечение малым бизнес-структурам доступа к государственному заказу, в том числе применение концессионных соглашений и развитие частной инициативы в концессиях; стимулирование муниципалитетов на реализацию собственных программ поддержки малых бизнес-структур; развитие системы финансовых гарантий путем увеличения объема государственных гарантий (и размера гаран-

тийного покрытия) по инвестиционным кредитам малым бизнес-структурам, в том числе путем привлечения государственных и негосударственных пенсионных фондов с целью расширения системы гарантийной поддержки; льготное кредитование инновационных, экспортно-ориентированных и производственных бизнес-структур; реальное развитие центров координации и кооперации бизнеса (центров субконтракции) для возможности включения малых бизнес-структур в инновационные кластеры; интернационализация бизнеса с целью вовлечения малых бизнес-структур в международную деятельность как одно из необходимых условий модернизации и диверсификации экономики с целью снижения зависимости от экспорта природных ресурсов; дотации на компенсацию расходов на внедрение инноваций; программы долгосрочного кредитования с фиксированной ставкой.

Список литературы:

1. Указ Президента Республики Узбекистан №УП-5544 от 21 сентября 2018 года «Об утверждении стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2019-2021 годы».
2. Джамалов Х.Н. К вопросу методов оценки финансовой устойчивости малого бизнеса и её факторов//Ученый XXI века . 2020. № 3-2 (62), с.50-59
3. Djamaalov Kh.N. Role and functions of the estimation of the business in the system of financial management// Public finance// Paris, 2010 year may, 22-28 p.
4. Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития. – М.: «Ось-89»,2017. С.5.
5. Молодчик Н.А. Управление инновационно-предпринимательской активностью в сфере образования: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. - Екатеринбург, 2010. С.9.
6. Семенов В.П. Управление инновационно-инвестиционным процессом в предпринимательстве: теория и методология. – СПб.: СПбГИЭУ, 2013. – 367 с.
7. Sharma N. Management of Innovation in Small and Medium Enterprises in India: Comparison of I.T. and Pharmaceutical Firms // The IUP Journal of Knowledge Management, 2016, Vol. XIV, No 2.

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Жалилов Шерзод Кахраманович

*д-р экон. наук, доц., Ташкентский финансовый институт,
Узбекистан, г. Ташкент*

SYSTEM OF TAXATION OF FUEL AND ENERGY ENTERPRISES IN UZBEKISTAN, BASIC PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

Sherzod Jalilov

*Doctor of Economics, Associate Professor, Tashkent Financial Institute,
Uzbekistan, Tashkent*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы и направления развития системы налогообложения топливно-энергетических предприятий в Узбекистане. Проанализирована Норвежская система налогового регулирования, которая опирается, прежде всего, на премиальную систему. В результате анализа, приходим к выводу, что активизации геологоразведки в Узбекистане способствовало бы использование некоторых методов налоговой поддержки, применяемых Норвегией, в частности, расходы на поисково-разведочные работы могут, по выбору налогоплательщика, подлежать немедленному вычету или накапливаться и впоследствии амортизироваться.

ABSTRACT

The article discusses the problems and directions of development of the system of taxation of energy companies in Uzbekistan. Analyzed the Norwegian system of tax regulation, which relies primarily on the bonus system. The analysis come to the conclusion that the intensification of geological exploration in Uzbekistan would promote the use of certain methods of tax support, used by Norway, in particular, the costs of exploratory work may, at the option of the taxpayer, eligible for immediate deduction or to accumulate and subsequently depreciated.

Ключевые слова: система налогообложения, топливно-энергетические предприятия, фискальная функция, налоговое регулирование, сейсморазведочные работы, расходы на разработку, система налоговых скидок, изъятие сверхдоходов.

Keywords: the system of taxation, fuel and energy companies, the fiscal function of tax regulation, seismic, development costs, tax credit system, the removal of windfall.

Государство посредством системы нефтяного налогообложения и прямого финансового участия получает значительную часть доходов от нефтяной деятельности. Однако в то же время на издержки, связанные с расширением или повышением технологического уровня нефтяной деятельности, предоставляются налоговые вычеты. Эта система подразумевает, что, если нефтяные компании не получают прибыль, норвежское государство не будет взимать доходы. Таким образом, все участники в норвежском нефтяном секторе имеют общие интересы, заключающиеся в том, чтобы добыча норвежских нефтяных ресурсов носила устойчивый характер при максимально возможной выручке. В Узбекистане в последние годы предпринимаются определенные меры для расширения сырьевой базы нефтедобычи. Но они являются явно недостаточными. Причиной тому является многократное сокращение объема геологоразведочных работ и их финансирования.

По нашему мнению, активизации геологоразведки в Узбекистане способствовало бы использование некоторых методов ее налоговой поддержки, применяемых Норвегией и доказавших свою эффективность.

Как показывает опыт Норвегии, расходы, связанные с поисково-разведочными работами, разработкой, добычей и транспортировкой нефти, могут быть разделены на три основные категории: а) расходы на поисково-разведочные работы; б) расходы на разработку; в) затраты по основной деятельности.

Нам представляется, прежде всего, целесообразным принять на вооружение норвежский опыт, в силу которого расходы на поисково-разведочные работы могут, по выбору налогоплательщика, подлежать немедленному вычету, или накапливаться и впоследствии амортизироваться. Налогоплательщик вправе подобным образом осуществлять проводку этих затрат и при ведении налогового учета, и при составлении отчета о прибылях и убытках. Таким образом, он может использовать вариант амортизации своих расходов на поисково-разведочные работы в рамках обязательной отчетности и одновременно полностью списывать те же расходы в целях налогообложения. Вышесказанное применимо вне зависимости от результата поисково-разведочных работ и бурения скважин и, соответственно, возможного обнаружения залежей нефти.

Система налогообложения топливно-энергетических предприятий Узбекистана должна в идеале реализовать фискальную, распределительную, стимулирующую и контрольную функции. Хотя в реальной экономике эти функции между собой тесно переплетены и их трудно отследить в чистом виде, можно сделать следующий вывод: доминирует фискальная функция налогообложения. Остальные функции, и в первую очередь стимулирующая, работают недостаточно или работают плохо.

Между тем в силу явного истощения запасов углеводородного сырья и ухудшения условий его

добычи стимулирующая роль налогообложения для интенсификации геологоразведочных работ, разработки низкопродуктивных месторождений с относительно худшими условиями добычи и т.д. становится еще более актуальной.

Конечные доходы, остающиеся в распоряжении топливно-энергетических предприятий, и их совокупные отчисления в бюджетную систему Узбекистана формируются под воздействием не только налоговых факторов, но и не в меньшей степени тарифной и валютной политики государства. Что касается системы налогового регулирования топливно-энергетического бизнеса, то она в основном реализуется с помощью налога на пользование недрами и ряда косвенных налогов (налог на прибыль, единый социальный налог, акцизы и т.д.), помимо этого вся экспортируемая продукция этой отрасли облагается экспортной пошлиной.

В этих условиях для изучения проблем и направления развития системы налогообложения топливно-энергетических предприятий нашей страны важное значение имеет передовой зарубежный опыт. В этой связи отметим, что норвежская система налогового регулирования опирается на премиальную систему регулирования. Ее цель – обеспечить условия для долговременных доходов государства от нефтедобычи и в то же время обеспечить нефтяным компаниям возможность максимизации их прибыли.

По определению, накопленные расходы на поисково-разведочные работы (если таков был выбор налогоплательщика) с точки зрения налогообложения не являются основным капиталом, т. е. особые нормы при начислении амортизации не используются. Напротив, признается, что в обязательной отчетности и налоговом учете расходы амортизируются либо на основании начисления на единицу добычи нефти, либо методом прямого списания. При этом следует отметить, что, выбирая в целях налогообложения полное возмещение расходов на поисково-разведочные работы, налогоплательщик также имеет возможность выбрать быструю амортизацию в рамках налогового учета (относительно амортизации в рамках обязательной отчетности). К накопленным расходам на поисково-разведочные работы ни при каких обстоятельствах не применяется аплифт. Правила налогообложения не содержат определения расходов на поисково-разведочные работы, но обычно подразумевается, что они включают в себя все расходы, связанные с поиском залежей углеводородов. Во-первых, это лицензионные платежи, обеспечивающие получение и сохранение прав и обязательств, возникающих из лицензии на поисково-разведочные работы или добычу нефти, включающие наличную премию и/или налог на лицензионную зону, уплачиваемый государству. При получении лицензии на добычу нефти требуется внесение предоплаты в сумме налога на лицензионную зону за период 6 лет (затем ежегодные платежи). В налоговом учете и обязательной отчетности предоплата относится на затраты/ подлежит возмещению по истечении 6-летнего периода по методу начислений.

Во-вторых, к расходам на поисково-разведочные работы относятся расходы на предварительную и детальную геологическую съемку, сейсморазведочные работы и прочие геолого-географические работы, выполненные при поиске нефти и газа.

В-третьих, все расходы на бурение, связанные с исследованием скважин в поисках месторождений и определением их объема, являются по своей природе расходами на поисково-разведочные работы. В этом случае возможны различия нефтяных компаний Узбекистана с налоговыми органами по поводу того, к каким видам затрат (на разведку или разработку) относить расходы на бурение испытательных, оценочных, опорных и других скважин.

На наш взгляд, можно использовать устоявшуюся в ходе много-кратных обсуждений норвежскую методику разделения расходов на бурение на четыре группы:

1. Разведочные скважины, т. е. скважины, используемые для обнаружения новых залежей нефти; возникающие расходы считаются расходами на поисково-разведочные работы и, следовательно, относятся на затраты.

2. Скважины для разработки и добычи нефти; возникающие расходы считаются расходами на разработку и, следовательно, подлежат накоплению.

3. Испытательные, опорные, оценочные и другие скважины, которые бурятся «на стадии поиска и разведки»; возникающие расходы рассматриваются как расходы на поисково-разведочные работы и, следовательно, относятся на затраты.

4. Испытательные, опорные, оценочные и другие скважины, которые бурятся на «стадии разработки и/или добычи»; возникающие расходы рассматриваются как расходы на разработку, следовательно, подлежат накоплению.

Все расходы на разработку нефтяного месторождения и проведение трубопровода, так же как и в Узбекистане, рассматриваются как инвестиции в основной капитал и подлежат накоплению в качестве амортизируемых производственных активов. Но активы амортизируются методом пропорционального списания в течение 6 лет. Списание может начаться с момента возникновения затрат, при этом амортизация начисляется за полный год, независимо от того, в каком месяце этого года было сделано капиталовложение. В Узбекистане роль амортизации как эффективного источника финансирования инвестиций в основной капитал практически сведена на нет. Во многом это результат переоценки основных фондов в нефтяных компаниях.

В норвегии не существует специального законодательного определения термина «расходы на разработку». Подразумевается, что в это понятие входят все необходимые расходы, связанные с разработкой нефтяного месторождения. Таким образом, сюда включены как прямые, так и косвенные расходы, связанные с планированием проекта, инжинирингом, строительством шельфового производства и др.

Капитализация, исходя из практики, начинается при принятии налогоплательщиком окончательного решения о начале проекта разработки. Таким мо-

ментом считается - самое позднее - представление плана разработки месторождения. Однако при любых обстоятельствах классификация зависит от «истинной природы» понесенных расходов. При расчете совокупного налога (включая налоговые вычеты), взимаемого с нефтяных компаний Норвегии используются следующие показатели: а) производственная прибыль; б) эксплуатационные расходы; в) линейная амортизация инвестиций; г) расходы на поисково-разведочные работы; д) чистые расходы по финансовым операциям; е) капитализация; ё) база налогообложения с доходов компании; ж) специальная база налогообложения и т.д.

В целом, кратко характеризуя основные принципы и цели налогообложения норвежских нефтяных компаний, можно отметить, что система налогообложения в нефтяной промышленности основана на норвежских принципах налогообложения обычных корпораций. В связи с очень высокой степенью доходности от разработки нефти в Норвегии они также облагаются специальным подоходным налогом. Обычный уровень налогообложения такой же, как и налог на землю для любой другой деятельности, 28%, а специальный подоходный налог составляет 50%.

При расчете дохода, облагаемого налогом, как для обычных, так и для специальных налогов с помощью линейного метода учитывается снижение стоимости капиталовложений на 6 лет, начиная с момента получения дохода. Компании могут вычесть вес расходы, относящиеся к разведке месторождения, исследованиям и разработке, чистые финансовые издержки, а также расходы на эксплуатацию и вывод из эксплуатации. Разрешается объединение статей налогообложения. Для того, чтобы оградить получение хорошей прибыли на капиталовложения от специального налога, разрешается дополнительно производить вычет процентов по капитальным затратам из налогооблагаемой базы специального налога. Это составляет 30% от инвестиций (7,5% в год в течение четырех лет с момента вложения инвестиций).

Налоговая система в нефтяной отрасли была разработана с целью сохранения максимальной

объективности, с тем чтобы инвестиционные проекты, выгодные для инвестора до удержания налога, оставались выгодными для него и после уплаты налога. Следовательно, можно привести в соответствие требование общества на получение высоких доходов с требованием компании на получение достаточно высокой прибыли после уплаты налогов.

В норвежском опыте налогового регулирования деятельности нефтедобывающих компаний наиболее экономически привлекательным и полезным для адаптации к узбекистанским условиям можно считать:

- использование системы налоговых скидок при реализации стимулирующей функции налогов относительно расширения ресурсной базы нефтедобычи (все расходы на нефтеразведку и др.), увеличений инвестиций, переработки попутного газа и др.;
- изъятие сверхдоходов, получаемых от добычи нефти;
- достижение и поддержка баланса интересов государства и нефтяных компаний;
- активное использование ускоренной амортизации как финансового источника модернизации основного капитала нефтяных компаний.

Практически во всех странах развитого рыночного хозяйства внедрение новой техники, обеспечивающей рост производительности труда, снижение издержек, повышение экологической чистоты производства и др., обеспечивается за счет ускоренной амортизации основных производственных фондов, которые уменьшают размер налогооблагаемой прибыли за счет роста затрат по статье «Амортиационные отчисления на полное восстановление основных средств». Поэтому есть смысл вернуться к действовавшим с 2002 г. нормам, когда базовые нормы использования машин и оборудования были сокращены, а внутри каждой из десяти амортизационных групп налогоплательщик мог корректировать сроки использования оборудования. Целесообразно дать возможность нефтяным компаниям самостоятельно определять метод начисления амортизации, в том числе использовать метод убывающего остатка.

Список литературы:

1. Масленников Л.В., Курбанова А.А. Налоговое стимулирование разработки низкорентабельных месторождений на основе зарубежного опыта // Нефть, газ и бизнес. – Москва, 2015. № 1-2. – С. 36-40.
2. Куковинец А.А., Миловидов К.Н. Механизм изъятия рентного дохода отдельных нефтедобывающих стран // Нефть, газ и бизнес. – Москва, 2015. - № 9. - С. 16-20.
3. Ивонина И.Э., Ахрарова Э.А. Управление финансовыми ресурсами нефтегазодобывающих предприятий НХК «Узбекнефтегаз» и пути его совершенствования // Азербайджанское нефтяное хозяйство – Баку, – 2011 – № 10 С.28-31.
4. Ивонина И.Э.Формирование модели управления устойчивым развитием нефтегазовой промышленности Узбекистана // Узбекский журнал нефти и газа – Ташкент, – 2010 – № 2 С.54-56.
5. Ивонина И.Э.Обеспечение финансовой стабильности – приоритет развития нефтегазовой отрасли // Экономический вестник Узбекистана – Ташкент, 2007 –№ 11-12 С.110-113.
6. Ивонина И.Э.Узбекистан: совершенствование системы взимания налога за пользование недрами // Налоговая политика и практика – Москва, 2013. – № 9 С.42-46.
7. Ивонина И.Э.Совершенствование налогообложения на недра нефтегазодобывающих предприятий // Узбекский журнал нефти и газа – Ташкент, – 2006 – № 4 С.4-8.

ТЕХНИЧЕСКОЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БИЗНЕСА

Шалухо Виталий Андреевич

канд. экон. наук, доц. кафедры экономики сельского и рыбного хозяйства,
ФБОУ ВО Калининградский государственный технический университет,
РФ, г. Калининград

Исаев Виктор Викторович

магистрант, ФБОУ ВО Калининградский государственный технический университет,
РФ, г. Калининград

В современных условиях организации работы на предприятии целесообразно сокращать издержки разного характера путём оптимизации как бизнес-процессов так и самой работы в целом.

Что касается самого обеспечения, то можно считать таковым комплекс мероприятий и мер, связанных с оптимизацией субъектов бизнеса, выполнения повышения уровня прибыли путём достижения максимальной эффективности работы с использованием различных инструментов как внутри организации так и во внешней среде.

Одним из наиболее важных момента в работе бизнеса на современном технологическом этапе является информационная составляющая, от которой зависит напрямую эффективность процессов производственного характера, организационного и эффективность процессов, связанных с реализацией товаров или услуг и взаимодействием с клиентской базой.

Вся информация в глобальном её понимании делится на три категории:

Релевантная информация – вид информации, подбирающийся в конкретных условиях для решений определённых задач и целей в бизнесе. С помощью таких данных скорость обоснования целей. Наиболее актуально использовать такой тип информации в сфере маркетинга.

Деловая информация – обобщенная информация о внешней и внутренней среде бизнеса. Такая информация позволяет правильнее принимать условия жизненно важного характера.

Текущая информация может иметься по всем событиям как в бизнесе так и в бизнес-среде.

Чтобы использовать такие системы, необходимо понимать, как выглядит информационная структура. Наглядно все представлено на рисунке 1.

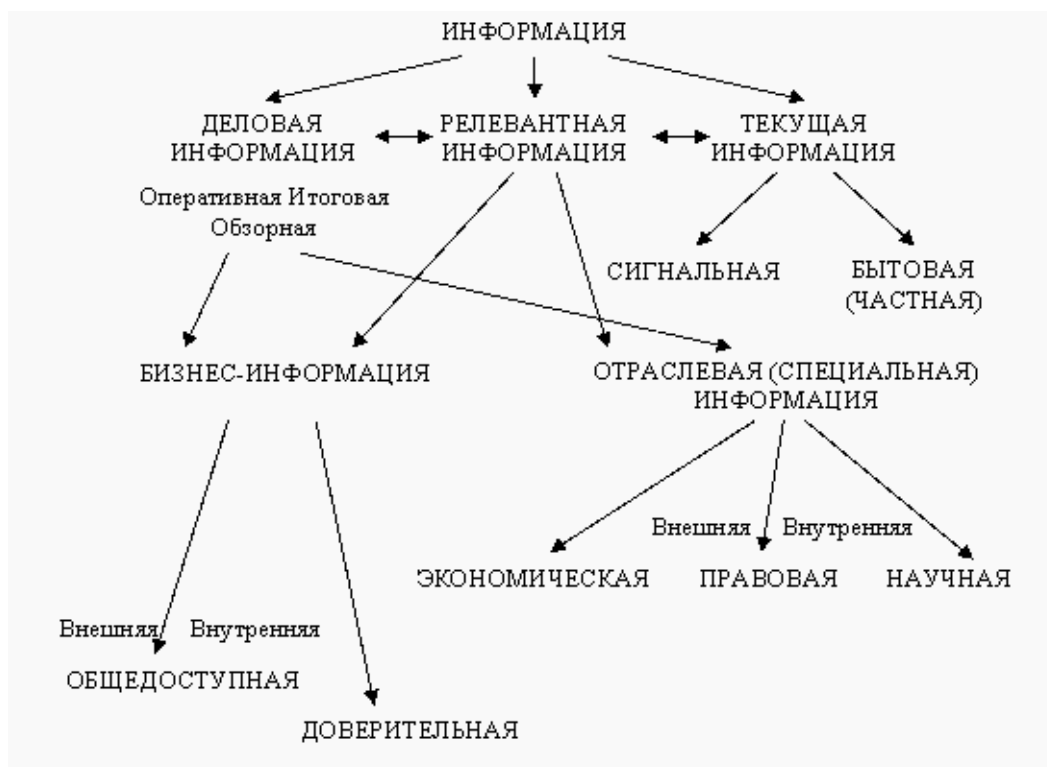


Рисунок 1. Структура информационного поля

Также отметим важность бизнес-процессов и того, что в целом в организациях можно оптимизировать.

Важно отметить, что изначально выбирается информационная платформа бизнес-процессами, при её выборе является важным моментом, чтобы

соответствующее ПО подходило под работу и отвечало следующим требованиям, представленным в таблице 1.

Таблица 1.

Требования для ПО обеспечения бизнеса

Критерий	Комментарий
Интеграция с электронной почтой	- Возможность формирования задач; - Настройка автоматической рассылки напоминаний о сроках и задачах для сотрудников; - Добавление в тело задачи возможностей обменом документов и другими материалами для работы; - Разработка систем навигации внутри платформы;
Интеграция с приложениями и программными продуктами	- Возможность вставки в тело задач в отправляемых сообщениях документы из Майкрософт офис и других программ; - Возможность вставлять в тело задачи файлы различных форматов (Это могут быть картинки, фото, текста, скриншоты, отчёты по IC, PDF файлы и другое);
Упрощение навигации	- Внедрение деревовидной формы представления сообщений в задачах с дополнительными возможностями создания записей с вложениями на каждом из уровней задач
Доступ к ПО и внутренним задачам	- Возможность работать со всей системой сотрудников компании, имеющих отношения к групповой или индивидуальной работе с задачами; - Возможность работать одновременно необходимому количеству сотрудников над задачами; - Разграниченный уровень доступа к задачам разной важности; - Возможность руководителя наблюдать и реагировать непосредственно на все задачи своих подчинённых - Настроить возможность режима удалённого доступа к системе для персонала; - Работы с программными продуктами с мобильных устройств - Техническую протекция - Синхронизация системы
Алгоритмы постановки задач	- Возможность установить инициатора задачи - Определить заинтересованных в задачи лиц/групп с целью информирования их о ходе исполнения задачи; - Возможность добавлять одного или нескольких исполнителей по задачам. - Установка сроков выполнения задачи и при необходимости сроки корректировок, переносов; - Возможность установки приоритетности задач по важности и другим параметрам; - Закрытие выполнения задач должна быть только у назначенного ответственного лица; - Функция приостановки задач в случае необходимости; - Возможность редактирования или удаления.

Применяется для этого ряд разных способов технического характера, таких как защита от редактирования определенных элементов документов, которые не подразумевают изменения, (например поля форм документов и т.д.) невозможности ошибок логического характера, таких как установка сроков исполнения задним числом и другие способы.

Важно при этом иметь ввиду, что приживаются успешно в организациях только удобные и простые в работе системы, которые предоставляют конечным пользователям удобные и эффективные инструменты выполнения текущих задач, которые облегчат коммуникации между сотрудниками и сократят время выполнения задач.

Проблемами, которые могут помешать, стать препятствием в работе, могут быть следующими:

- интерфейс в самом программном обеспечении сложный, а причина этому – избыточная функциональность, что усложняет работу сотрудников;
- планы и задачи являются статичными и сложно вносить изменения из-за того, что у сотрудников нет доступа и средств для совместной работы;

- система сложно управляема и постоянно имеется потребность в специалистах из IT – сферы, без которых поддерживать систему сложно.

Как показывает практика, внедряются наиболее легко те системы, которые напоминают внешне по интерфейсу социальные сети/сайты для взаимодействия по типу форумов, с учётом направленности и специфики организации, само собой.

Если имеется чётко обозначенная стратегия по разработкам под организацию, это обеспечивает успех внедрения управления бизнес-процессами.

Однако не стоит игнорировать то, что автоматизация сама по себе является не решением всех проблем, а лишь тем, что она должна накладываться на отлаженные бизнес-процессы, или же сопровождать отладку этих процессов, если же это будет не во внимании, то тот же беспорядок без дополнительных систем вы получите и непосредственно с внедрением нового технического и технологического обеспечения.

Список литературы

1. Агальцов, В.П. Информатика для экономистов: Учебник / В.П. Агальцов, В.М. Титов. — М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 448 с.
2. Акперов, И.Г. Информационные технологии в менеджменте: Учебник / И.Г. Акперов, А.В. Сметанин, И.А. Коноплева. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 400 с.
3. Балдин, К.В. Информационные технологии в менеджменте: Учеб. для студ. учреждений высш. проф. образования / К.В. Балдин. — М.: ИЦ Академия, 2015. — 288 с.
4. Божко, В.П. Информатика: данные, технология, маркетинг / В.П. Божко, В.В. Брага, Н.Г. Бубнова. — М.: Финансы и статистика, 2017. — 224 с.
5. Варфоломеева, А.О. Информационные системы предприятия: Учебное пособие / А.О. Варфоломеева, А.В. Коряковский, В.П. Романов. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 283 с.
6. Венделева, М.А. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие для бакалавров / М.А. Венделева, Ю.В. Вертакова. — М.: Юрайт, 2016. — 462 с.
7. Гаврилов, Л.П. Информационные технологии в коммерции: Учебное пособие / Л.П. Гаврилов. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 238 с.
8. Гришин, В.Н. Информационные технологии в профессиональной деятельности: Учебник / В.Н. Гришин, Е.Е. Панфилова. — М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 416 с.
9. Ивасенко, А.Г. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. — М.: КноРус, 2016. — 158 с.

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Кабулов Хотамжон Абдукаримович

*канд. экон. наук, доц. Ташкентского финансового института,
Узбекистан, г. Ташкент*

АННОТАЦИЯ

В статье категория “налоговый потенциал региона” рассмотрена в рамках институционализации экономических отношений. Проведен анализ нормативно-правового обеспечения налогового потенциала региона. Сформирован вывод о необходимости закрепления институциональной нормы по определению и оценке налогового потенциала региона.

Ключевые слова: налог, налоговый потенциал региона, институционализация экономических отношений, нормативно-правовое обеспечение, налоговое единство, межбюджетные отношения.

ВВЕДЕНИЕ

Процесс трансформации налоговых ресурсов в доходы бюджета зависит от институциональной организации финансовой системы, определяющей особенности налоговой политики, проводимой государством [1]. Количественные характеристики степени ее эффективности, важное место среди которых занимает налоговый потенциал, выступают индикаторами возможностей механизма налогообложения. Усложнение инструментов анализа в нестабильной экономике предъявляет повышенные требования к разработке теоретико-методологических и научно-методических основ оценки налогового потенциала. Особенно актуальным данный вопрос становится в условиях замедления темпов экономического роста. Необходима принципиально новая аналитическая модель, отличающаяся высокой восприимчивостью к внешним и внутренним изменениям, происходящим в финансовой системе государства и способствующая выявлению потенциальных налоговых возможностей по наполнению бюджета.

Однако сформировавшиеся в настоящее время подходы к исследованию налоговых позиций региона опираются исключительно на анализ налоговой базы, что не позволяет отразить реальную финансовую обеспеченность регионов и искажает рейтинг их налогового потенциала. Проблема несовершенства методологии оценки последнего усугубляется еще и тем, что при ее интерпретации не в полной мере учитываются влияние структуры экономики региона и уровень его налоговых возможностей.

Применение системного подхода к анализу налогового потенциала регионов с учетом риска неплатежей выступает приоритетным направлением научного поиска, что, в конечном итоге, позволит разработать налоговую стратегию исходя из наличия реальных и потенциальных налоговых ресурсов.

Таким образом, совершенствование методологии оценки налогового потенциала регионов, в том числе построение механизмов и моделей комплексного анализа налоговых возможностей, является

актуальной задачей, обладающей теоретическим и практическим значением.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Налоговый потенциал региона, как дефиниция, имеющая неотъемлемой характеристикой своей сущности правовую составляющую, нуждается в нормативном обеспечении, однако, в настоящее время в Республике Узбекистан отсутствует закрепленное законодательно определение категории “налоговый потенциал региона”, что обусловлено ее сложностью и многоаспектностью [3].

В рамках трёх существующих подходов к сущности налогового потенциал региона (фискальный, ресурсный, смешанный) современная финансовая наука его рассматривает как:

- максимальный объем налоговых доходов (фискальный);
- совокупность налогооблагаемых ресурсов (ресурсный);
- максимально возможный объём налоговых доходов, аккумулируемый с учётом имеющихся в регионе ресурсов (смешанный).

Основу налогового потенциала региона формируют налоговые базы, взимаемых на территории региона налогов. Нами конкретизирован порядок формирования налогового потенциала, включающий систему конструктивных принципов и определяющий направления использования стратегических и тактических решений в рамках управления налоговой системой региона (рис.1).

В рамках данной научной статьи на основе анализа мнений различных авторов нами сформулировано следующее определение налогового потенциала региона: это максимально возможная сумма налоговых доходов бюджета, поступающая от налогоплательщиков, осуществляющих деятельность на территории конкретного региона за определенный период времени и в пределах норм действующего налогового законодательства, реализуемой бюджетно-налоговой политики, при наиболее рациональном сочетании использования располагаемых регионом ресурсов и обеспечении его устойчивого социально-экономического развития.

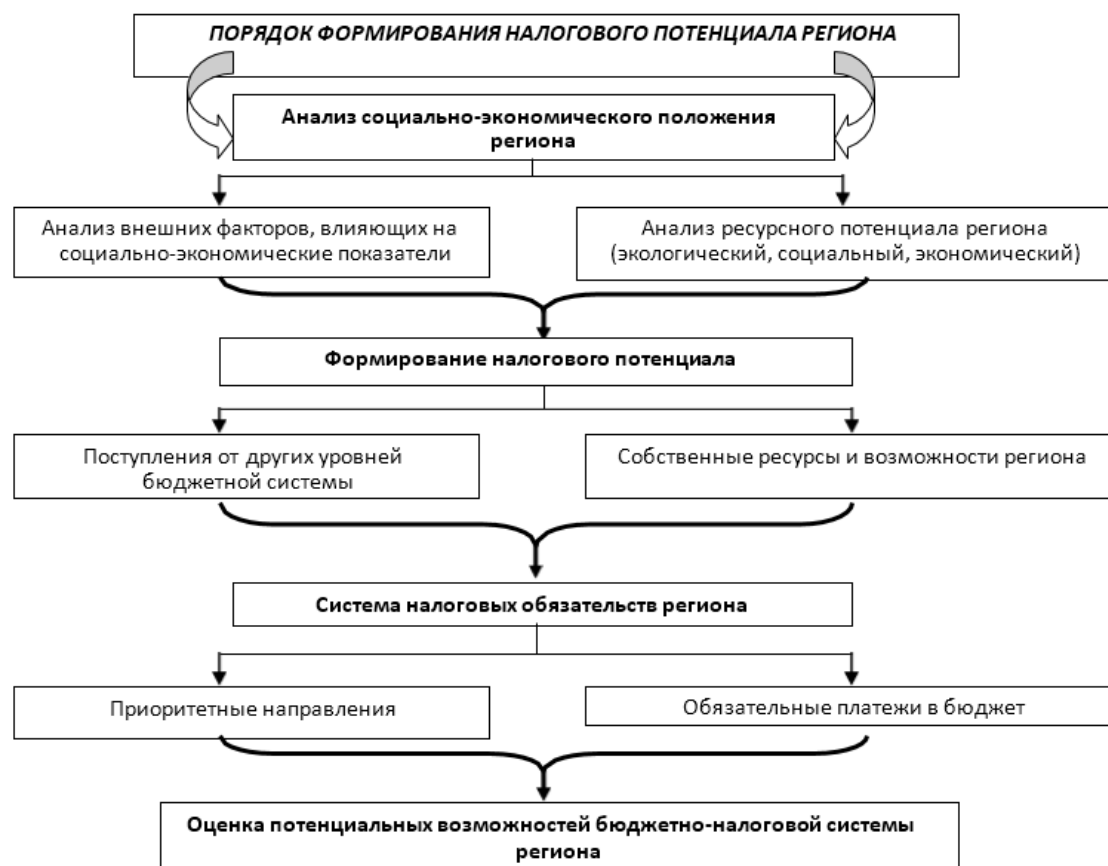


Рисунок 1. Порядок формирования налогового потенциала региона

В основе данной схемы лежат следующие особенности:

- порядок формирования налогового потенциала региона включает следующие элементы: анализ, определение ресурсных возможностей региона, формирование налоговых обязательств, выделение конечного результата;

- схема имеет четко определенную иерархию;

- порядок формирования налогового потенциала представляет собой последовательный непрерывный процесс, который подлежит постоянной корректировке.

Стратегическое управление налоговым потенциалом региона как разновидность экономического и налогового управления представляет собой деятельность республиканского и местных органов власти, реализующих функцию управления [4].

Представляется, что формирование налогового потенциала региона с учетом стратегической направленности должно базироваться на следующих принципах:

1. Налоговый потенциал является динамической характеристикой и определяется только в процессе его использования.

2. Использование налогового потенциала региона должно сопровождаться постоянным его приростом.

3. Процессы использования и наращивания налогового потенциала являются непрерывными и дополняют друг друга.

До настоящего времени научное сообщество Республики Узбекистан не выработало единого подхода к определению дефиниции “налоговый потенциал региона”, вместе с тем можно заключить, что могут быть выделены три составляющие его сущности: фискальная, ресурсная, институциональная. В рамках фискальной составляющей он проявляется как максимально возможный уровень налоговых доходов бюджетов, в рамках ресурсной – как ресурс бюджетных доходов, в рамках институциональной – как доходы бюджета, сформированные в рамках действующего налогового законодательства. Несмотря на различия приведенных характеристик налогового потенциала региона и отсутствие законодательного закрепления его определения, данная категория используется в нормативно-правовых и методических документах. Ни в коем случае не абсолютизируя институциональную составляющую налогового потенциала региона, подчеркнем, что в рамках институционализации экономических отношений требуется обеспечение законодательного закрепления единого подхода к его определению. В связи с этим научное сообщество должно двигаться в направлении консолидации подходов к налоговому потенциалу региона в целях выработки системного подхода.

Рассмотрим подробнее современное нормативно-правовое обеспечение налогового потенциала региона.

Нормы, затрагивающие налоговый потенциал региона, касающиеся формирования местных бюд-

жетов и реализации налоговой политики на республиканском и местных уровнях закреплены Конституцией Республики Узбекистан, Бюджетным и Налоговым кодексами, законами, нормативными документами Правительства Республики Узбекистан, также методическими документами на федеральном и региональном уровнях. Конституция Республики Узбекистан утверждает обязательность и всеобщность налогообложения (ст. 51), также

закрепляет разграничением полномочий по установлению налогов, сборов и иных обязательных платежей между республиканской и местной властью[2].

Принципы налогообложения, виды налогов и их распределение по бюджетам различных уровней, порядок введения их в действие и прекращения, а также элементы налогообложения закреплены в Налоговом кодексе.

Таблица 1.

Налоги, действующие на территории Республики Узбекистан

Согласно статьи 23 старого варианта НК Республики Узбекистан (действовал до 1.01.2020г.)	Согласно 17-статье новой редакции НК Республики Узбекистан (вступил в силу с 1.01.2020 г.)
1) налог с прибыли юридических лиц; 2) налог с доходов физических лиц; 3) налог на добавленную стоимость; 4) акцизный налог; 5) налоги и специальные платежи, уплачиваемые недропользователями; 6) налог за пользование водными ресурсами; 7) налог на имущество; 8) земельный налог; 9) единый общественный платёж; 10) налог на потребление бензина, дизельного топлива и газа для транспортных средств; 11) единый налоговый платёж; 12) единый земельный налог; 13) фиксированный налог с отдельных видов предпринимательской деятельности.	1) налог с прибыли; 2) налог с доходов физических лиц; 3) налог на добавленную стоимость; 4) акцизный налог; 5) налог за пользование недрами; 6) налог за пользование водными ресурсами; 7) налог на имущество; 8) земельный налог; 9) социальный налог.

* Создана автором на основе Закона Республики Узбекистан № 136 от 25.12.2007 г. и Закона Республики Узбекистан № 599 от 30.12.2019 г.

В Бюджетном кодексе отражены нормативы отчислений от общегосударственных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, местных налогов и сборов в звенья бюджетной системы Республики Узбекистан.

Указанные нормативно-правовые акты регулируют общие вопросы, связанные с категорией «налоговый потенциал региона», в частности с порядком формирования налоговых доходов местных бюджетов Республики Узбекистан, а также с процедурой формирования и реализации налоговой политики органами государственной власти. Конкурентное же воплощение данная категория получает в рамках нормативно-правового обеспечения процедуры и методики его оценки.

На республиканском уровне оценка налогового потенциала региона осуществляется Министерством финансов Республики Узбекистан на основе Методики распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности местных бюджетов. Информацию, необходимую для осуществления расчетов в соответствии с методикой, ежегодно до 1 августа предоставляют Госкомстат Республики Узбекистан и Государственный Налоговый комитет Республики Узбекистан. В рамках данной методики оценивается индекс налогового потенциала региона на основе соотношения налогового потенциала и численности населения региона. Налоговый потен-

циал региона здесь рассчитывается на основе его аддитивного свойства как сумма налоговых потенциалов по отдельным налогам. Расчет индекса налогового потенциала региона предназначен в рамках данной методики для расчета индекса бюджетной обеспеченности, на основании значения которого происходит определение объемов дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности на очередной финансовый год и плановый период.

Таким образом, даже перечень налогов по которому прогнозируются налоговые доходы на местном и республиканском уровне различны, однако, налоговый потенциал региона включает все налоговые доходы, сформированные на территории региона, в том числе, зачисляемые в республиканский бюджет. Конечно, различие перечня налогов определяется целями прогнозирования, что, соответственно требует, разграничения показателей полного налогового потенциала региона и налогового потенциала консолидированного бюджета Республики Узбекистан, но различаются и методики расчета, их процедуры, источники данных и пр. Представляется, что утверждение единых подходов к налоговому потенциалу региона и его оценке на местном уровне способствовало бы обеспечению корректности налогового планирования и прогнозирования.

В данном случае отсутствие институциональной нормы в виде единого подхода к налоговому потенциалу региона приводит к неопределенности в ко-

личественной оценке данной характеристики, к необходимости ее разработки региональными финансовыми органами, к качественной и структурной неоднородности разработанных методик и процедур оценки. Отсутствие данной институциональной нормы продиктовано отсутствием единой системы взглядов на категорию “налоговый потенциал региона” в научном сообществе, что в совокупности обусловлено первостепенностью социально-экономической природы финансовых отношений по поводу формирования, распределения и использования налогового потенциала региона по сравнению с институциональными нормами и в частности, его нормативно-правовым обеспечением.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Отсутствие единой точки зрения научного общества на категорию “налоговый потенциал региона” приводит к непроработанности и недостаточности его нормативно-правового обеспечения, а также к различию методических подходов к его оценке, используемых республиканским центром и местными бюджетами, а соответственно, оказывает непосредственное влияние на качество этой оценки. Задача закрепления институциональной нормы по определению и оценке налогового потенциала региона обусловлена необходимостью обеспечения высокого уровня качества этой оценки независимо от того, для какого региона она осуществляется.

2. Налоговый потенциал региона представляет собой потенциально возможный уровень налоговых доходов бюджетной системы, обусловленный собственными возможностями и полученный в условиях максимально полного использования ресурсов в условиях реализации направлений финансовой политики, стимулирующих налоговую активность хозяйствующих субъектов территориального образования. С позиции системного подхода он рассмотрен как субъектно-объектная категория: субъектом выступает Министерство финансов Республики Узбекистан, а объектом - налоговая система.

3. Величина налогового потенциала отражает потенциальные доходы, при описании которых следует принимать во внимание характеристику неиспользуемых в настоящее время резервов, выпадающих доходов, потерь и неучтенных поступлений в результате воздействия факторов риска. Содержание налогового потенциала в качестве объекта предикативного налогового планирования определено в виде сложноподчиненной системы входящих в нее элементов, обуславливающей необходимость выделения целевых (стратегических), предельных, достигнутых характеристик потенциальной величины налоговых доходов бюджетной системы.

4. Методологически важным признано применение синергического подхода к оценке налогового потенциала региона, интегрирующего технологии прямого, косвенного и нормативно-

законодательного способов. Диффузия методологических новаций выражается в дополнении этапов оценки потенциальных налоговых возможностей территорий, внедрении показателей степени выполнения налоговых обязательств, коэффициента налоговой активности. Модификация механизма расчета налогового потенциала региона должна быть проведена путем совершенствования его методической составляющей, приоритетом которой явилась адекватная оценка скрытого налогового потенциала территории.

5. В процессе оценки потенциальных налоговых возможностей регионов целесообразно учитывать, кроме характеристик налоговых баз, такие показатели, как уровень задолженности по видам налогов в бюджетную систему (объем недоимки), выпадающие доходы по результатам льготирования. Исследование эволюции методического аппарата оценки налогового потенциала и его практическая апробация предопределили необходимость комбинированного использования методов анализа для характеристики целевого, предельного, реализованного, скрытого налогового потенциала регионального уровня.

6. Оценочный инструментарий налоговых возможностей с учетом недоимки и выпадающих доходов в наиболее вероятной ситуации риска неплатежей позволяет минимизировать проблему неадекватности выполненных расчетов, местным властям определить допустимые к исполнению обязательства в будущем, применяя имеющиеся данные о структуре налоговых поступлений за период, информацию о размере недоимки, не отягощая расчет показателями налоговых баз.

7. Важным компонентом методологии комплексной оценки налогового потенциала выступает прогноз его целевой величины на основе концепции стимулирующего реагирования. При этом снижение уровня асимметрии налогового потенциала предполагается наиболее вероятным, однако естественными условиями для этого должны выступить меры по модернизации системы управления потенциальными налоговыми возможностями макрорегиона и его субъектов.

8. В сложившихся экономических условиях целесообразно пересмотреть подходы субъектов управления налоговым потенциалом к управляемым структурам, активизировать функции налогового мониторинга, акцентировать внимание на нахождении наилучших вариантов оценки и управления налоговым потенциалом территории. Целью данных мер определен рост величины будущих налоговых поступлений в бюджетную систему региона с учетом полного использования налоговых ресурсов во взаимосвязи с процессом регулирования плотности горизонтальных связей субъектов макрорегиона для удовлетворения общих налоговых потребностей.

Список литературы:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947 «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах».
2. Конституция Республики Узбекистан. –Т.: Узбекистон, 2014.

3. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан, утвержденный Законом Республики Узбекистан № 599 от 30.12.2019 г.
4. Бюджетный Кодекс Республики Узбекистан, утверждённый Законом Республики Узбекистан от 26.12.2013г.
5. Carola Pessino & Ricardo Fenochietto. Determining countries' tax effort. // Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública. Volume (Year): 195 (2010) Pages: 65-87
6. Enlinson Mattos, Fabiana Rocha & Paulo Arvate. Flypaper Effect Revisited: Evidence for Tax Collection Efficiency in Brazilian Municipalities. Est. econ., São Paulo, v. 41, n. 2, p. 239-267, abril-junho 2011
7. Lü Bingyang & Guo Qingwang. Why China's Tax Revenue Is Likely to Maintain Its Rapid Growth: An Explanation within the Framework of Tax Capacity and Tax Effort// Social Sciences in China Vol. XXXIII, No. 1, February 2012, 108-126
8. Восканян Э.С. Методики расчета налогового потенциала региона // Управленческий учет. - 2014. - №3. – с.32-38.
9. Жеребцов А.Б. Управление формированием и развитием налогового потенциала DOI: 10.7256/1812-8688.2013.9.9654 Налоги и налогообложение – №9(111)•2013
10. Залуцкая Н.М.Налоговый потенциал как фактор территориального развития// Вестник Бурятского государственного университета. 2012. № 2. С. 44-47.
11. Налоговый потенциал крупнейшего налогоплательщика и его оценка: теория и методология: Монография/ А.С. Каратаев.- Йошкар-Ола: ООО «Стринг», 2010.с. 5-20

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

*Сафонова Наталья Романовна**канд. экон. наук, доц. кафедры экономики и управления,
Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов,
РФ, г. Санкт-Петербург*

FINANCIAL INVESTMENT RISK MANAGEMENT

*Natalia Safonova**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Economics and Management,
University of St. Petersburg Humanitarian University of Trade Unions,
Russia, Saint Petersburg*

АННОТАЦИЯ

В статье представлено описание процесса управления рисками финансового инвестирования. Дана краткая характеристика рисков с точки зрения категории инвестора, стратегии инвестирования, вида финансового портфеля. Перечислены показатели оценки доходности и уровня риска инвестиционного портфеля. Представлены направления минимизации рисков финансового инвестирования.

ABSTRACT

The article describes the process of risk management of financial investment. A brief description of the risks is given in terms of the category of investor, investment strategy, type of financial portfolio. The indicators for assessing the profitability and risk level of the investment portfolio are listed. The directions of minimizing the risks of financial investment are presented.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный портфель, финансовые инвестиции, управление рисками, риск.

Keywords: investments, investment portfolio, financial investments, risk management, risk.

Под инвестициями понимают денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Характер инвестиционных рисков зависит от вида инвестиций. Речь идет о разделении инвестиций по экономическому содержанию на реальные и финансовые. К реальным инвестициям относятся вложение средств в строительство производственных и непроизводственных объектов. Под реальными инвестициями понимают финансирование капитального строительства, в результате которого создают основные средства различного назначения.

Финансовые (портфельные) инвестиции – это вложение средств в ценные бумаги и прочие финансовые доходные инструменты, обращающиеся на биржевом и финансовом рынках.

На финансовые и реальные инвестиции оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. Однако, на финансовые инвестиции большее влияние оказывают внешние факторы, такие как движение финансового рынка в целом и макроэкономические события. Тогда как, при планировании реальных инвестиций большое внимание уделяют рассмотрению внутренних факторов, как более соответствующих их уровню.

Кроме того, риск реального инвестирования относится к сложным рискам, в нем могут быть выделены риски подготовки инвестиционного проекта; риски проектно-конструкторских и строительно-монтажных работ; риски финансирования проекта;

риски потери инвестиционной привлекательности проекта и т.п.

Управление рисками финансового инвестирования зависит от категории инвесторов и выбранной инвестиционной стратегии.

К основным категориям инвесторов относятся:

1. Спекулянты – интрадей-трейдеры, скальперы и т.п., осуществляющие операции с финансовыми активами в краткосрочном периоде продолжительностью от нескольких минут до месяца. Относятся к агрессивным и высоко рискованным инвесторам.

2. Среднесрочные инвесторы – формируют портфели ценных бумаг с горизонтом от полугода до года. Проводят от одной до нескольких сделок в месяц. Уровень рисков зависит от выбранной стратегии инвестирования.

3. Долгосрочные инвесторы формируют портфель с горизонтом больше года. Редко проводят операции. Часто пользуются стратегией «buy&hold». Относятся к консервативным инвесторам, пользуются низко рискованными стратегиями инвестирования.

Риск и доходность – это два взаимозависимых показателя. Если инвестор нацелен на получение высоких доходов, то он должен понимать, что риск при таких инвестициях будет высоким. При низкорискованных инвестициях доходность будет невысокой. Риск и доходность регулируются формированием портфеля инвестиций, к качественным характеристикам которого относится также ликвидность.

Основная задача портфеля ценных бумаг состоит в реализации разработанной инвестиционной

стратегии путем выбора наиболее эффективных, надежных и доходных инвестиционных инструментов.

Локальные задачи портфеля ценных бумаг:

1. обеспечение заданного уровня доходности капитала или текущих платежей;
2. минимизация рисков или поддержание их на заданном уровне;
3. обеспечение требуемого уровня ликвидности;
4. оптимизация операционных затрат.

По целям инвестирования выделяют следующие виды портфелей ценных бумаг: роста, доход, консервативный, высоколиквидных активов [2]. В каждом виде портфеля ценных бумаг заложен определенный уровень риска.

Портфель роста формируется для увеличения совокупного капитала инвестора посредством роста курсовой стоимости ценных бумаг и получение текущих доходов от их владения. В состав портфеля могут входить ценные бумаги, обладающие потенциалом роста курсовой стоимости.

Разновидности портфеля роста:

1. Портфель агрессивного роста должен давать максимальную доходность при высоких рисках. Он включает акции быстрорастущих компаний.

2. Портфель консервативного роста должен давать постепенное увеличение вложенного капитала при низких рисках его потери. Он включает ликвидные акции хорошо известных компаний.

3. Комбинированный портфель роста сочетает в себе свойства портфелей агрессивного и консервативного роста.

Портфель дохода.

Целью формирования данного портфеля является максимизация процентных и дивидендных выплат, поэтому он имеет высокую степень рискованности вложений.

Консервативный портфель.

Цель - сохранение капитала и нивелирование негативного воздействия инфляции. Портфель формируется из надежных облигаций, доходность которых превышает доходность банковских облигаций. Портфель в себе несет низкие риски.

Портфель высоколиквидных активов.

Обеспечение дополнительной доходности на временно свободные денежные средства. Предполагается, что это краткосрочные инвестиции в высоколиквидные облигации. Уровень рискованности таких вложений средний.

Для оценки доходности и показателя риска портфеля используются следующие показатели [3]:

1. Коэффициент Шарпа показывает на сколько выгода от стратегии соотносится с потенциальным риском. Вычисляется как отношение средней премии за риск к среднему отклонению портфеля. При сравнении двух активов с одинаковым прогнозируемым доходом, вложение в актив с более высоким коэффициентом Шарпа будет считаться менее рискованным.

2. Коэффициент Трейнора - это отношение средней доходности по финансовому инструменту, превышающей безрисковую процентную ставку, к показателю систематического риска бета β . В данном показателе доходность соотносится не с общим риском, как в коэффициенте Шарпа а только с недиверсифицируемым риском.

Таким образом, риски портфельных инвестиций относятся к измеримым, управляемым рискам. Приведем пример минимизации риска вложений в портфельные инвестиции, такие как акции. В таком случае получаем, что для минимизации:

- отраслевого риска необходимо формировать портфель из акций компаний разных секторов экономики;
- странового риска осуществлять вложения не только в отечественные акции, но и в зарубежные активы;
- делового риска проводить предварительно фундаментальный анализ и отбор акций с наибольшими перспективами к росту;
- кредитного риска уменьшать долю кредитных средств, направленных на инвестирование;
- риска упущенной выгоды использовать хеджирование акций фьючерсами;
- риска ликвидности выбирать наиболее ликвидные инструменты;
- операционного риска выбирать профессионального брокера.

Список литературы:

1. Балдин К.В. Управление рисками. - Учебное пособие / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 512с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. - К.: Ника-Центр, 2005. - 600с.
3. Слепухин Ю.В. Риск-менеджмент на финансовых рынках: учебное пособие / Ю.Э. Слепухин - Екатеринбург: Изд-во Урал.федер. ун-та, 2015. - 216с.

АНАЛИЗ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РФ

Скибенко Светлана Андреевна

студент Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
РФ, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается рынок страховых услуг в России в его динамике и перспективе. Проводится анализ причин, оказавших наиболее значимое влияние на его динамику в рассматриваемом промежутке лет, а также определяются основные перспективы его развития в краткосрочном периоде.

Ключевые слова: рынок страхования, страховые услуги, страховые премии, страховые выплаты, рентабельность активов, рентабельность капитала.

Рынок страховых услуг сегодня является одной из наиболее важных структур рыночной экономики, ее неотъемлемой частью. В 2019 г. впервые за последние годы можно заметить смену многолетнего положительного тренда развития рынка страховых услуг. Объем собранных премий не показал значительной положительной динамики, тогда как объем выплат вырос значительно (Рис.1). Для сравнения, еще годом ранее темпы прироста взносов превышали 15%. Как следствие, отношение страховых премий к ВВП сократилось в 2019 году на 0,07 п.п., показав уровень в 1,35% [2].

Отметим, что изменения в 2019 г. демонстрировали разнонаправленный характер. К основным факторам, оказавшим значимое влияние на состояние страхового рынка в 2019 г., относятся: установление новых требований к порядку раскрытия информации при заключении договоров страхования жизни; завершение срока действия полисов ИСЖ, приобретенных 3-5 лет назад на фазе подъема и развития данного сегмента; спад продаж на рынке новых автомобилей; увеличение спроса на заемные средства со стороны физических лиц; активное продвижение программ ДМС; расширение тарифного коридора и уточнение коэффициентов по ОСАГО[2].

При детальном рассмотрении можно отметить, что наибольшее воздействие на объем страховых премий оказало сокращение взносов по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ), которое с 2015 года являлось основной движущей силой рынка [1]. Однако поддержку рынку здесь оказал рост спроса населения на заемные средства, а также активное продвижение доступных продуктов ДМС.

Но при общей стагнации объемов страховых премий наблюдалось увеличение числа заключенных договоров на 2,6% за 2019 г., что может свидетельствовать об изменении структуры рынка. Спрос на страховые продукты с невысокими страховыми премиями растет (ДМС и страхование жизни заемщиков), тогда как на договоры по видам страхования с высокими премиями- сокращается (страхование имущества юридических лиц, инвестиционное страхование жизни)[2].

За период 2019г. суммарный объем выплат по договорам страхования увеличился на 16,7% и составил 609,6 млрд рублей (Рис.1), что в большей степени может быть объяснено стремительным ростом выплат по договорам страхования жизни. Однако по итогам 2019 года выплаты по всем основным видам страховых договоров (за исключением страхования прочего имущества юридических лиц) показали динамику роста.

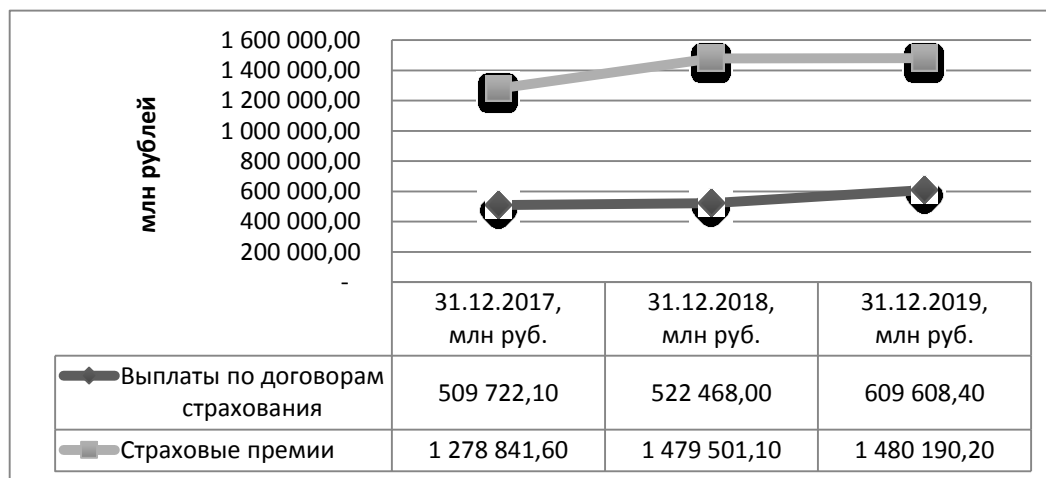


Рисунок 1. Динамика основных показателей деятельности, 2017-2019 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России [3]

Структура продаж страховых продуктов остается стабильной: три четверти взносов страховщики получают от посредников, 20% приходится на прямые продажи, еще 5% – доля интернет-продаж (из них 87% приходится на ОСАГО). Основными посредниками выступают банки и агенты – физические лица: их доли во взносах, полученных при участии посредников, составили 49% и 24% соответственно[2].

Комиссии кредитных организаций за год увеличились на 9,1 п.п., до 36,6% от взносов. Комиссии агентов стабильны и составляют 20%. Совокупная доля вознаграждения посредников по итогам 2019 г. составила 29,3% от величины взносов, полученных при их участии (+3,7 п.п. за год) [2]. Рост комиссий отразился в увеличении расходов на ведение дела российских страховщиков. Доля расходов на ведение дела страховщиков за 2019 г. увеличилась на 3,2 п.п., до 39,0%[2].

В 2019 г. наибольшее положительное влияние на динамику страхового рынка оказало страхование жизни и здоровья заемщиков. Его движущей силой стал сохраняющийся спрос со стороны физических лиц на заемные средства.

Кроме того страховые взносы по страхованию прочего имущества юридических лиц в 2019 г. выросли на 16,7%, до 103,3 млрд рублей. Рост был связан с заключением более крупных контрактов – средняя страховая премия выросла почти в два раза. При этом число заключенных договоров, наоборот, сократилось (-39,6%). На динамику премий оказывают влияние реализация крупных инфраструктур-

ных проектов и сроки перезаключения крупных договоров (зачастую договоры – среднесрочные, то есть на 3 – 5 лет).

Однако объем взносов по ОСАГО в 2019 г. сократился на 5,3% относительно предыдущего года и составил 213,9 млрд рублей. Это связано в том числе с сокращением числа заключенных договоров. При этом средняя страховая премия снизилась на 4,8%, до 5,4 тыс. руб., выплаты выросли на 2,4% [2]. Но объем взносов по страхованию автокаско увеличился на 1,1%, до 170,5 млрд руб., а число новых договоров – на 2,7%.

Характеризуя отрасль в целом, было бы несправедливо оставить без внимания такой важный показатель, как рентабельность. Рассматривая доходность отрасли, рассчитаем показатели рентабельности активов и капитала за период 2017-2019 гг. (см. Рис.2) Из графика можно заметить динамику уверенного роста данных показателей на протяжении рассматриваемого периода, что говорит о росте прибыли, полученной на единицу активов организации, а также на единицу средств, вложенных в собственный капитал предприятия. Так, показатель прибыли, полученной со 100 рублей, размещенных в активы средней компании отрасли за два года поднялся с 21,8 рублей до 33 рублей. Прирост чистой прибыли со 100 рублей, вложенных в капитал показал более скромные значения – с 5,5 руб. до 7,9 руб., однако даже эти показатели в целом могут служить причиной роста привлекательности данной отрасли для потенциальных участников.

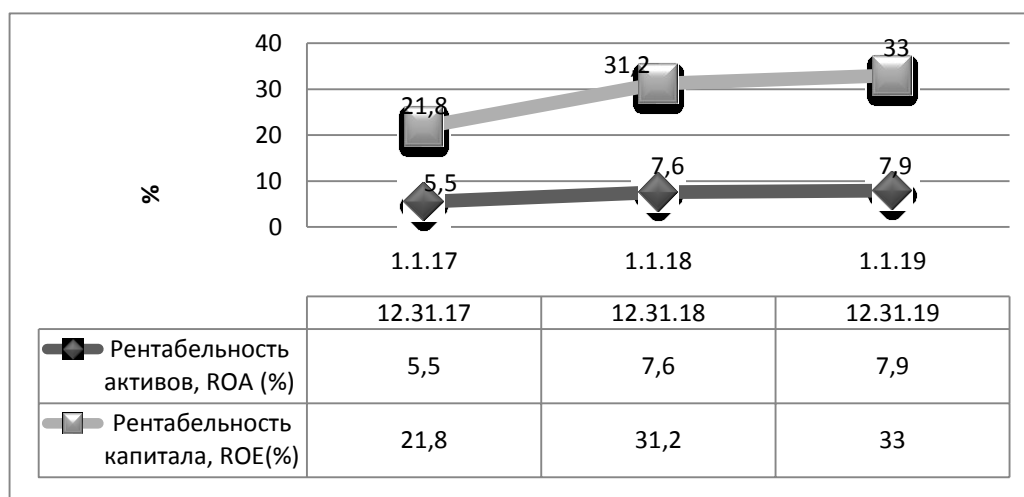


Рисунок 2. Динамика показателей рентабельности, 2017-2019 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России [3]

Таким образом, наблюдавшийся на протяжении последних лет значительный рост страхового рынка уже в 2019 году приостановился, сменив многолетний тренд развития, а нынешняя ситуация предвещает лишь дальнейшее снижение масштабов деятельности в отрасли. Причиной тому выступает прогнозируемое сегодня сокращение объемов страховых премий ввиду ряда факторов, наиболее значимым из которых является сокращение экономической активности как на российском, так и на

мировом рынке, вследствие переживаемой на данный момент пандемии коронавируса. Существующая особая эпидемиологическая ситуация в России внесет существенные коррективы в динамику страхового рынка в 2020 году, что отразится на значительном сокращении объема премий. Так, согласно прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», могут иметь место два основных сценария развития событий: «В случае быстрого завершения кризиса и восстановления экономической активности в начале

2-го полугодия 2020-го страховой рынок успеет частично отыграть падение и снизится примерно на 17 %. Если кризис затянется и оживление экономики отложится до IV квартала текущего года, то рынок потеряет более четверти премий. При этом уровень неопределенности в связи с пандемией крайне высок, что препятствует более точному прогнози-

ванию»[4]. А в результате введения дополнительной меры по защите прав застрахованных лиц страховщикам стоит ожидать еще и увеличения объемов выплат в будущих периодах. Как следствие, можно предположить, что объемы прибыли в результате деятельности страховщиков претерпят значительное сокращение.

Список литературы:

1. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков № 4 - 2018 год (ЦБ РФ) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 12.04.2020 г.).
2. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков № 4 - 2019 год (ЦБ РФ) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 12.04.2020 г.).
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 12.04.2020 г.).
4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» <https://www.raexpert.ru> (дата обращения: 12.04.2020 г.).

КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Смирнова Виктория Владиславовна

*студент, Уфимский государственный авиационный технический университет,
РФ, г. Уфа*

Нухова Светлана Рафисовна

*студент, Уфимский государственный авиационный технический университет,
РФ, г. Уфа*

Нураев Камиль Ринатович

*студент Уфимский государственный авиационный технический университет,
РФ, г. Уфа*

PERSONNEL SECURITY AS A FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются показатели кадрового потенциала республики Башкортостан и угрозы кадровой безопасности в системе экономической безопасности.

ABSTRACT

This article discusses indicators of the personnel potential of the Republic of Bashkortostan and threats to personnel security in the system of economic security.

Ключевые слова: кадровая безопасность, стратегия, индикаторы, Башкортостан.

Keywords: personnel security, strategy, indicators, Bashkortostan.

Проблемы экономической безопасности, а также поиски решений данных проблем обозначены в целом ряде правовых документов, принятых на уровне РФ, важнейшими среди них следует отметить: «Стратегию экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», «Доктрину национальной безопасности РФ, «Концепцию общественной безопасности РФ». Осново-полагающим нормативным документом в области обеспечения экономической безопасности РФ является «Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 года» [1].

На базе Стратегии разрабатывается и обосновывается содержание стратегии региональной безопасности каждого субъекта Российской Федерации с учетом ресурсных, природно-климатических и социально-экономических особенностей субъекта. Одним из структурных элементов региональной безопасности является кадровая безопасность региона.

Проблема кадровой безопасности республики Башкортостан, на сегодняшний момент, становится очень актуальной в связи с нестабильным экономическим и политическим положением региона.

Кадровая безопасность и ее обеспечение является не только одним из основных направлений деятельности, а также важнейшей функцией политического управления.

Под кадровой безопасностью региона понимается процесс предотвращения негативных воздействий, связанных с наличием и использованием трудовых ресурсов на региональном уровне, на экономическую безопасность субъекта Российской

Федерации и реализации механизмов по управлению кадровыми рисками [3].

Стратегическая цель кадровой безопасности выражается в стабильном развитии кадрового потенциала региона, как его важнейшего интеллектуального и профессионального ресурса, обеспечивающего высокий темп социально-экономического развития и устойчивой конкурентоспособности в сегменте.

Выделяют следующие виды угроз кадровой безопасности регионального уровня:

1) угрозы, возникшие из-за низкого уровня трудового потенциала региона и обусловленные снижением его количественных и качественных характеристик;

2) правовые угрозы, выраженные в низкой правовой защищенности наемного персонала и населения в целом, несовершенстве действующего законодательства региона, наличии этнических проблем при взаимодействии субъектов трудовых отношений;

3) экономико-социальные угрозы, нашедшие отражение в ограниченности средств работодателей и местных органов власти на развитие социальной сферы и достойной оплаты труда персонала, а также низким уровнем социальной ответственности работодателей и неудовлетворительным качеством жизни населения в данном регионе;

4) инновационно-технологические угрозы, связанные с невысоким качеством рабочей силы, его полным либо частичным несоответствием технологическому и инновационному развитию региона;

5) субъектно-управленческие угрозы, порожденные недостатками и ошибками региональной

власти в области управления человеческим потенциалом региона [2].

Исследование кадровых угроз позволяет оценить кадровую безопасность региона, использовать системный подход к мониторингу кадровой безопасности. Результаты анализа кадровой безопасности позволят разрабатывать управленческие решения, принимаемые региональными органами власти

в области обеспечения и эффективного использования трудовых ресурсов для формирования благоприятной экономической и политической среды региона.

Объекты, субъекты, цели анализа и индикаторы (показатели) кадровой безопасности существенно дифференцированы в зависимости от уровня ее обеспечения.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика уровней кадровой безопасности страны и региона

Показатели	Уровни кадровой безопасности	
	Государство	Регион
Объект	Трудовые ресурсы страны	Трудовые ресурсы региона
Субъект	Государство	Региональные органы власти, предприятия региона
Показатели (индикаторы)	Индекс производительности труда; коэффициент напряженности на рынке труда; доля населения трудоспособного возраста в общей численности населения; распределение численности занятых в экономике по уровню образования; коэффициент дифференциации доходов; доля работников с заработной платой ниже величины прожиточного минимума	Численность родившихся на 1000 человек населения; миграционная убыль населения; удельный вес населения трудоспособного возраста в общей численности населения; удельный вес занятых с высшим образованием в экономике региона; доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума; коэффициент дифференциации доходов; среднегодовая численность занятых в экономике
Критерии и пороговые значения индикаторов	Не обозначены и не формализованы в Стратегии	Разрабатываются на уровне региона с ориентиром на среднероссийские показатели
Цель обеспечения безопасности	Обеспечение устойчивого развития экономики страны	Обеспечение устойчивого развития экономики региона

Для демографической ситуации, сложившейся на территории Республики Башкортостан, характерны следующие основные тенденции, в совокупности, которые могут представлять демографические угрозы кадровой безопасности региона:

1) снижение численности родившихся на 1000 человек населения, что в будущем времени отрицательно будет воздействовать на уровень естественного прироста и величину трудовых ресурсов региона;

2) существование на протяжении многих десятков лет постоянной миграционной убыли населения, что в свою очередь отрицательно сказывается на качественных характеристиках трудового потенциала региона. Отмечено, что область покидают преимущественно образованные молодые люди, осуществляющие поиск более высокооплачиваемой работы в других регионах;

3) наличие продолжающегося процесса старения населения и уменьшение удельного веса жителей региона моложе трудоспособного возраста в общей численности населения с 25,6 % в 1990 г. до 18,8 % в 2019 г.

Положительно следует отметить тенденцию увеличения образовательного уровня трудовых ресурсов региона, о чем свидетельствует рост выпуска специалистов высшего звена на 10000 жите-

лей региона с 37 человек в 1990 г. до 80 человек в 2019 г.

Следует также отметить наличие негативной для населения региона тенденции роста цен на продовольственные товары, причем рост цен на данную группу товаров существенно превышал общий рост на потребительском рынке на все группы товаров.

Низкий уровень жизни населения, в свою очередь, приводит к росту демографических угроз кадровой безопасности каждого региона, что проявляется в высоком уровне миграционного оттока населения, снижении естественного прироста населения и его старении. В связи с возрастанием выявленных угроз кадровой безопасности Республики Башкортостан у данного региона могут возникнуть в будущем проблемы с реализацией проектов регионального экономического развития, в частности, инновационных проектов, что может отрицательно сказаться на уровне конкурентоспособности региона и качестве жизни населения.

К сожалению, в Стратегии обеспечения национальной безопасности до 2030 года проблемы кадровой безопасности поднимаются весьма размыто практически во всех разделах Стратегии, что требует конкретизации понятия кадровая безопасность и его легимации. Целесообразно создать отдельную подсистему национальной безопасности – кадровую безопасность.

Список литературы:

1. Кузнецова Н.В. Проблемы и инструментарий выявления угроз кадровой безопасности региона. Экономика региона. / Кузнецова Н.В., Тимофеева А. Ю. – 2016. – № 4. – 1123-1134 с.
2. Коваленко Т. В. Кадровая безопасность как элемент экономической безопасности. Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике / Коваленко Т. В., Гринченко Е.В. – 2017 – Т. 6, № 3 (5) – 19-22 с.
3. Цветкова И. И. Оценка кадровой безопасности с помощью индикаторного подхода / Цветкова И. И., Клевец Н. И. / Бюллетень науки и практики – 2017 – № 1 (14) – 163-169 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Студеникина Регина Александровна

*студент, Уфимский государственный авиационный технический университет,
РФ, г. Уфа*

Спирина Лиана Иршатовна

*канд. экон. наук, доц., Уфимский государственный авиационный технический университет,
РФ, г. Уфа*

АННОТАЦИЯ

Построение эффективной системы управления кадрами для достижения максимального использования трудовых ресурсов предприятия возможно при условии реализации рациональной кадровой политики и стратегии. Кадровый потенциал предприятия, в широком смысле слова, это навыки и умения персонала, которые предприятие может использовать для повышения его экономической эффективности, в целях увеличения доходов или для достижения желаемого социального эффекта. Кадровый потенциал предприятия представляет собой ресурсный аспект социально-экономического развития предприятия.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадры, персонал, человеческий ресурс, управление персоналом.

Эффективная деятельность предприятий и организаций является одним из важнейших ключей в достижении целей экономических преобразований.

Предприятие в современной экономической системе характеризуется как сложная социотехническая система, в которой персонал является таким фактором производства, который способен внести творческую составляющую в механическую работу. Благодаря этим способностям всё большее распространение получают инвестиции в человеческий капитал. Человеческий ресурс становится кадровым потенциалом хозяйствующего субъекта, от баланса качественной и количественной составляющей которого зависит устойчивость хозяйствующего субъекта в конкурентной борьбе [1].

Кадры нужно не просто пытаться удержать на рабочем месте, но и способствовать развитию и формированию кадрового потенциала, который смог бы обеспечить высокую результативность производства и экономический рост предприятия. Теперь не сам по себе человеческий ресурс становится важным для предприятия, а степень его полезности, его потенциал [1].

Главная составляющая успеха – кадры. Сегодня правят высокие технологии, но они делаются человеческими руками. В настоящее время, когда кадры предприятия «решают всё», вопрос о формировании системы управления кадровым потенциалом становится актуальной проблемой [1].

Кадровому составу предприятия всегда уделялось повышенное внимание. Забота о нём была главным звеном в работе руководителя предприятия. Руководству предприятия необходимо иметь ясное представление о том, каким запасом кадрового потенциала он располагает.

Чтобы персонал был высококвалифицированный, имел мотивацию к эффективному труду, руководителям необходимо внедрять и использовать систему управления кадровым потенциалом предприятия.

Построение эффективной системы управления кадрами для достижения максимального использо-

вания трудовых ресурсов предприятия возможно при условии реализации рациональной кадровой политики и стратегии.

В рыночных условиях хозяйствования повышение конкурентоспособности предприятия может быть достигнуто путем разработки и внедрения следующих мероприятий [2]:

- производство и реализация продукции полученной на основе внедрения инновационных идей;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- высокие требования к качеству продукции и сервисному обслуживанию;
- повышение эффективности процесса закупок;
- постоянное обучение и переподготовка персонала;
- создание системы стимулирования работников;
- организация процесса маркетинговых исследований рынка;
- формирование стратегии развития предприятия на основе слабых и сильных сторон конкурентов;
- создание эффективной системы продвижения товара на рынке;
- разработка и внедрение современных систем управления качеством.

В этих условиях первостепенное значение приобретает необходимость постоянного совершенствования процесса управления персоналом, включающего в себя оценку квалификации, систему обучения и переподготовки, систему мотивации и т.д. [3]. Повышение эффективности управления персоналом требует разработки четкой стратегии, основанной на анализе потенциала человеческих ресурсов предприятия [4]. К ключевым показателям данной системы относится профессионально-квалификационный потенциал.

Авторы подходят к определению термина «кадровый потенциал» с различных точек зрения.

Под термином «кадровый потенциал» понимается совокупность способностей и возможностей кадров обеспечить эффективное функционирование организации [5].

Балабанова Л.В. определяет кадровый потенциал как «предельная величина возможного участия работников с учетом их компетентности, интересов, психофизических особенностей, мотиваций» [6].

Миллер М.А. дает следующее определение понятию «кадровый потенциал». Кадровый потенциал – величина возможного участия высококвалифицированного персонала в деятельности предприятия, также способность работников к инновационной деятельности, их образовательный уровень, психофизиологические характеристики, которые необходимы для реализации стратегических целей организации [7].

В это определение включаются профессиональные теоретические знания работников, умения и практические навыки, профессиональная мобильность, компетентность, инновационность мышления, профессиональная ориентированность.

Кадровый потенциал предприятия, в широком смысле слова, это навыки и умения персонала, которые предприятие может использовать для повышения его экономической эффективности, в целях увеличения доходов или для достижения желаемого социального эффекта. Основной целью кадрового потенциала является обеспечение позитивного экономического результата для функционирования и развития предприятия. Сущность рационального использования кадрового потенциала заключается в более полном выявлении и реализации способностей каждого работника, усилении творческого и содержательного характера труда, поднятии профессионально-квалификационного уровня работников с учетом его всестороннего стимулирования и соответствующей оценки вклада каждого работника в конечные результаты деятельности [8].

Кадровый потенциал имеет свою структуру, представляющую собой соотношение характеристик групп работников и отношений между ними [9].

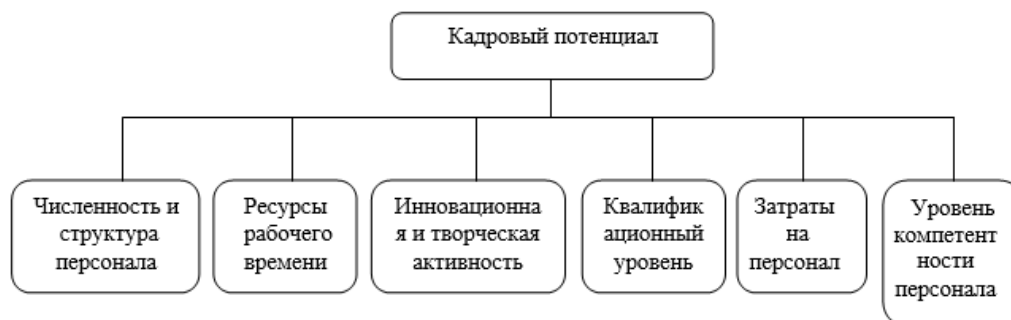


Рисунок 1. Структура кадрового потенциала

Основными элементами структуры потенциала являются физические, интеллектуальные, социальные и технологические составляющие. Физическая составляющая кадрового потенциала ограничена физическими способностями сотрудников, которые востребованы в процессе функционирования организации. Интеллектуальная составляющая может быть определена как «коллективный интеллект», функционирование которого направлено на решение задач и достижение целей, стоящих перед организацией. Социальная составляющая включает в себя сложившуюся в организации систему отношений и связей между работниками, привычные нормы их взаимодействия. Технологическая составляющая охватывает способности персонала обеспечивать технологическое развитие предприятия.

Работники предприятия формируют его кадровый потенциал.

Формируя кадровый потенциал, необходимо учитывать, следующие признаки: профессионально-квалификационные, демографические, медико-биологические, психофизиологические, социальные, идейно-политические, нравственные и другие [10].

Основные составляющие трудового потенциала работника [1]:

- психофизиологическую составляющую образуют состояние здоровья работника, его выносливость, работоспособность, тип темперамента, нервной системы, способности и склонности;
- социально-демографическая составляющая включает в себя половозрастные характеристики и социальный статус;
- квалификационная составляющая – уровень образования, наличие специальных знаний, опыта работы, трудовых навыков, способность к инновационному мышлению, профессионализм;
- личностная составляющая – дисциплинированность, моральные принципы, ценностная ориентация, способность к мотивированию, интересы.

Трудовой потенциал сотрудника нельзя принимать постоянной величиной, ему свойственно меняться в процессе трудовой деятельности. Трудовой потенциал изменяется по мере того, как усваиваются работником новые знания, навыки, накапливается опыт, деформируются условия труда, и система организации труда.

Для решения задач долгосрочного развития предприятия или организации следует создать основу для формирования долгосрочного кадрового потенциала.

Долгосрочные взаимовыгодные отношения между работодателем и наёмным работником гораздо выгоднее, краткосрочных. Во - первых минусом смены работников являются затраты на процесс отбора и найма новых сотрудников. Во - вторых сотрудник, проработавший в компании, уносит с собой знания, навыки и умения, на обретение которых были потрачены средства. Обученный персонал – это ценный актив, а обученный работник при увольнении, с большой долей вероятности, окажется у конкурентов. Поэтому важно правильно сформировать кадровый потенциал организации и поддерживать его на высоком уровне.

Доктор экономических наук, профессор Вукович Г.Г. в своей статье «Совершенствование кадровой политики предприятия как основа эффективного кадрового менеджмента» [11] отмечает, что систему управления персоналом в организации традиционно можно определить, как полноценную систему управления кадровым вектором деятельности организации, ориентированную на решение основных задач:

- своевременное полное удовлетворение потребностей организации в кадровых ресурсах необходимой специализации и достаточного уровня квалификации;
- создание и поддержание комплекса институциональных, экономических, а также социально-психологических условий, которые способствуют эффективному выполнению трудовых функций;
- обеспечение необходимого уровня взаимодействия управления человеческими ресурсами с различными направлениями менеджмента организации.

Решение этих задач в процессе управления будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия по средствам работы с трудовым потенциалом.

Важным условием для достижения эффективности и продуктивности является осознание взаимозависимости руководства и работников. Необходимо добиться единства в структуре производственных

задач для достижения общей цели, с минимизацией противоречий между работодателем и исполнителем. Наличие цели с одной и с другой стороны способствует выделению ценностей, стремлений, интересов для предания энтузиазма обычному рабочему процессу, желания работать с полной отдачей в интересах предприятия [1].

Главное в организации – не потенциал отдельных работников, а ее единый кадровый потенциал, как, например, главное в системе – не сами элементы, а взаимодействие между ними.

Важно организовать работу таким образом, чтобы интересы и стремления сотрудников воплощались путём достижения намеченных в организации результатов. Кадровый потенциал предприятия представляет собой ресурсный аспект социально-экономического развития предприятия.

В управлении трудовыми ресурсами на предприятии можно выделить следующие этапы: планирование трудовых ресурсов; набор персонала; отбор кадров; адаптация и профориентация персонала; оценка трудовой деятельности персонала; построение карьерной модели; подготовка руководящих кадров.

Таким образом, стратегия развития кадрового потенциала на предприятии способствует созданию надежных механизмов, которые позволили бы достичь главной цели – повышения эффективности деятельности всего предприятия и вовлеченности персонала в реализацию корпоративных задач [1].

Система формирования кадрового потенциала должна быть многоаспектной и включать в себя комплекс мер, по обеспечению предприятия таким трудовым потенциалом, который был бы направлен на создание долгосрочных взаимовыгодных отношений с работниками организации.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что эффективное и целенаправленное использование кадрового потенциала, управление им с целью повышения конкурентоспособности предприятия невозможно без организованной системы формирования кадрового потенциала предприятия.

Список литературы:

1. Коротких Л.В., Гелета И.В. Формирование кадрового потенциала на предприятии // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 8. Ч. 1.
2. Гладков А.В. Анализ трудового потенциала в рамках создания современных систем управления качеством / А.В. Гладков, Л.В. Макарова, Р.В. Тарасов // Международный научно-технический журнал «Теория. Практика. Инновации» – Стерлитамак: ООО «Вектор науки». № 6, 2017. – С. 137–142.
3. Бериллов Д.П. Оценка трудового потенциала предприятия с учетом создания системы менеджмента качества / Д.П. Бериллов, В.А. Павленко // Журнал *Интерэкспо Гео-Сибирь* «Экономика и бизнес» – Новосибирск. 2019.
4. Судакова Е. С. Оценка трудового потенциала персонала: подходы, методы, методика // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – Вып. № 4. – С. 1–26.
5. Слепцова Е.В. Роль кадрового потенциала в развитии организаций сферы услуг / Е.В. Слепцова, Э.Г. Аванесян // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №12. – С. 128-130.
6. Балабанова Л.В. Управление персоналом / Л.В. Балабанова, А.В. Сардак. – М.: Центр учеб. лит-ры, 2012. – 468 с.
7. Миллер М.А., Шинкевич Д.В. Повышение качества персонала в сфере услуг // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2013. – №1. – С. 112-114.

8. Лебедева И.Ю. Подходы к оценке и развитию кадрового потенциала команды проекта / И.Ю. Лебедева, Д.И. Садченко // Журнал «Научные труды sworld» – Издательство: ООО "Научный мир". Иваново –№ 44, т. 6, 2016. – С. 46-51.
9. Каданцева М.С. Кадровый потенциал предприятия: экономическая сущность и структура // Гуманитарные научные исследования. 2017. № 8.
10. Лаптева А.М., Касапу А.Г. Эффективное использование кадрового потенциала на производстве в современных условиях: критерии и методы оценки // Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты: материалы международной научно-практической конференции, 2016 г.: в 5 ч. – Ч. 2. – С. 67-70.
11. Боговиз А. В., Вукович Г. Г. «Совершенствование кадровой политики предприятия как основа эффективного кадрового менеджмента». Вестник Алтайской академии экономики и права. 2013. Т. 1. № 32. С. 46-50.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Улашев Хуббим Аскарлович

*канд. экон. наук, старший преподаватель, Самаркандский институт экономики и сервиса
Узбекистан, г. Самарканд*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено состояние и развитие малого предпринимательства Республики Узбекистан, сделан анализ экономических показателей деятельности предприятий малого бизнеса в региональном и отраслевом разрезе.

Ключевые слова: микрофирмы, анализ состояния, оценка деятельности, выборочное исследование, средний бизнес.

Согласно закону в новой редакции «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» субъектами предпринимательства являются юридические и физические лица, прошедшие государственную регистрацию в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность. Субъектами малого предпринимательства являются:

1. Индивидуальные предприниматели.

2. Микрофирмы со среднегодовой численностью работников, занятых в производственных отраслях, — не более 20 человек, в сфере услуг и других непромышленных отраслях — не более 10 человек, в оптовой, розничной торговле и общественном питании — не более 5 человек.

3. Малые предприятия со среднегодовой численностью работников, занятых в отраслях:

- легкой, пищевой промышленности и промышленности строительных материалов, предусмотренной законодательством, — не более 200 человек;

- металлообработки и приборостроения, деревообрабатывающей, мебельной промышленности, а также прочей промышленно-производственной сферы, предусмотренной законодательством, — не более 100 человек;

- машиностроения, металлургии, топливно-энергетической и химической промышленности, производства и переработки сельскохозяйственной продукции, строительства и прочей промышленно-производственной сферы, предусмотренной законодательством, — не более 50 человек;

- науки, научного обслуживания, транспорта, связи, сферы услуг (кроме страховых компаний), торговли и общественного питания и другой непромышленной сферы — не более 25 человек.

По данным Госкомстата, на 1 сентября 2019 года в Узбекистане действуют 380,9 тыс. предприятий и организаций со статусом юридического лица, их количество по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 68,2 тыс. Официальная статистика зафиксировала, что в торговле задействовано 24,5% предприятий, промышленности — 17,8%, строительстве — 9,3%, сельском, лесном и рыбном хозяйстве — 7,3%, услугам по проживанию и питанию — 6,3%, перевозкам и хранению — 3,9%, информации и связи — 2%.

Из действующих предприятий и организаций 318,6 тысяч приходится на малые предприятия и микрофирмы — на 25,7 тыс. больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Из действующих малых компаний и фирм в торговле задействовано 92,6 тыс. (29,1%), промышленности — 67,2 тыс. (21,1%), строительстве — 35,2 тыс. (11%), сельском, лесном и рыбном хозяйстве — 27,4 тыс. (8,6%).

Субъекты малого бизнеса Узбекистана увеличили в январе-сентябре 2019 года объемы производства и оказания услуг на 17,1 процента по сравнению с аналогичным периодом 2018 года до 207 триллионов сумов (\$21,9 млрд), а их доля в ВВП республики снизилась с 60,9 до 57,2 процента, сообщили *dividends* в Госкомстате страны.

Производство промышленной продукции субъектами малого бизнеса снизилось за отчетный период на 1 процента до 80,9 триллиона сумов (\$8,6 млрд), оказание услуг — выросло на 5,1 процента до 70,6 триллиона сумов (\$7,5 млрд), освоение инвестиций — на 42 процента до 56,5 триллиона сумов (\$6 млрд), строительство — на 25 процентов до 38,5 триллиона сумов (\$4,1 млрд), экспортировано товаров и услуг — на 31,4 процента до \$3,5 млрд.



Диаграмма 1. Доля малого предпринимательства по видам деятельности, %

Из диаграммы видно, что доля малого предпринимательства в январе - сентябре 2019 года по видам экономической деятельности в промышленности составила 34,5%, сельском, лесном и рыбном хозяйстве – 98,5%, строительстве – 75,6%, инвестициях – 42,1%, торговле – 84,3%, экспорте – 25,4%, импорте – 61,2% и услугах – 52,1%.

В январе-сентябре 2019 года доля малого предпринимательства в ВВП составила 57,2% (60,9% за январь - сентябрь 2018 года).

Такое снижение объясняется увеличением в структуре ВВП удельного веса крупных предприятий.

Проанализировав ситуацию положения и состояния предприятий малого бизнеса, были сделаны следующие выводы.

В региональном разрезе, наибольшая доля малого предпринимательства в общем объеме производства составила в Наманганской области 76,6%, г. Ташкент 66,9%, Джизакской - 66,4%, Самаркандской - 54,5%, Сурхандарьинской - 51,2%, Сырдарьинской - 48,5%, Ферганской - 42,7%, Хорезмской - 35,6%, Бухарской - 33,4% и Ташкентской областях - 27,0%, Республике Каракалпакстан - 23,9%, Андижанской области - 23,6%. В Кашкадарьинской 22,1% и Навоийской 12,3% областях доля малого предпринимательства остается низкой.

Наибольший объем розничного товарооборота по регионам зафиксирован в г. Ташкент (19,86 трлн. сумов), Ташкентской (11,65 трлн. сумов), Самаркандской (8,38 трлн. сумов), Ферганской (7,95 трлн. сумов), Андижанской (7,5 трлн. сумов), Кашкадарьинской (6,77 трлн. сумов) и Сурхандарьинской (6,29 трлн. сумов) областях.

12 декабря 2019 года Министерство экономики и промышленности вынесло на обсуждение проект постановления президента «О мерах по развитию среднего бизнеса».

В нем, начиная с 1 апреля 2020 года, предлагается, что субъекты предпринимательства, независи-

мо от формы собственности будут относиться к категории среднего бизнеса:

- обрабатывающая промышленность — от 100 до 150 человек работающих;
- строительные организации — от 70 до 100 человек работающих;
- розничная торговля — до 40 человек работающих;
- сфера обслуживания — от 20 до 30 человек работающих.

В проекте также предлагается распространить все льготы и преференции для малого и среднего бизнеса. Кроме этого, предлагается, что хозяйствующие субъекты с годовым оборотом от 1 до 3 млрд сумов будут включены в категорию среднего бизнеса и они будут освобождаться от уплаты НДС.

Но, в проекте Налогового кодекса, в контексте исполнения налоговых обязательств понятий микрофирма и малое предприятие, субъект предпринимательства или субъект малого предпринимательства отсутствует вообще.

Для формирования класса собственников на основе развития среднего бизнеса предусматривается создание институциональной системы и условий привлечения кредитных ресурсов и иностранных инвестиций.

Ожидается, что, начиная с 1 апреля 2020 года, субъекты среднего бизнеса будут предоставлять ежеквартальную статистическую отчетность. В соответствующие нормативно-правовые документы и в классификацию будут внесены изменения и дополнения в связи с введением понятия «среднее предпринимательство (бизнес)».

Также, для эффективной работы по составлению финансовой отчетности, необходимо организовать качественное обучение бухгалтеров, обслуживающих в основном фермерские и дехканские хозяйства навыкам работы с НДС в целях сокращения их издержек на услуги бухгалтерии, принять меры по широкому использованию ИКТ в сфере сельскохозяйственного производства.

Проведенный мониторинг проблем, стоящих перед малым предпринимательством в Узбекистане, выявил следующие типичные тенденции, сдерживающие рост и развитие малого и среднего предпринимательства в стране:

- основная часть малого бизнеса не пользуется кредитами, хотя испытывает в них острую необходимость (отсутствие залога или надежного гаранта, высокие процентные ставки);

- частные предприятия недостаточно участвуют в экспортных отношениях страны, в частности, наличие конкретных проблем в обеспечении качества экспортируемой продукции в фермерских и дехканских хозяйствах;

- проблемы малого бизнеса в промышленности: ограниченность подключения газа и электричества, на местах требуется одобрение высших органов управления (например, разрешение Кабинета министров);

- недостатки в обеспечении социальной инфраструктуры в регионах и районах;

- нехватка собственных и заемных финансовых средств, в результате чего МП не в состоянии приобрести современное компактное и высокотехнологичное оборудование;

- неплатежеспособность потребителей продукции;

- срывы поставок электроэнергии и газа, что влияет на непрерывность деятельности малого предприятий;

- наличие ограничений на предоставление финансовых, материальных и технических ресурсов для субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства;

Кроме того, по нашему убеждению, развитие малого бизнеса в республике сдерживают:

- недостаточное развитие рынков сбыта, а также рынков сырья и материалов;

- отсутствие предпринимательского ноу-хау;

- недостаточность подготовленных специалистов в области малого бизнеса;

В своем Послании Олий Мажлису от 24.01.2020 г. Президент Шавкат Мирзиёев отметил: «В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» мы поднялись 7 позиций, заняли 8-е место среди 190 государств по регистрации бизнеса вошли в число лучших стран-реформаторов». Вместе с тем, как показал анализ о наличии многочисленных проблем в этой отрасли.

Таким образом, малый бизнес способствует повышению конкурентоспособности национальной экономики, содействует ее инновационному развитию, стабилизирует политическую обстановку в стране, повышает уровень благосостояния населения и способствует выходу республики на мировую арену.

Список литературы:

1. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису от 24.01.2020 г. Правда востока .2020 г.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 20.11.2019 г. N ПП-4525 "О мерах по дальнейшему улучшению бизнес-среды и совершенствованию системы поддержки предпринимательства в стране"
3. "eStat 3.0", (1-KB kuzatuv, 2-KB kuzatuv и 3-KB kuzatuv) за IV-квартал 2019 года, «Методические положения по организации и проведению выборочного обследования субъектов малого бизнеса»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**Федянинова Марина Вячеславовна**

студент магистратуры, 2 курс, институт экономики и управления, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»), РФ, г. Белгород

АННОТАЦИЯ

В данной статье очерчен вероятный перечень объектов цифровых трансформационных процессов для предприятий. Объекты цифровой трансформации сгруппированы в три блока: инфраструктура обеспечения цифровизации, информационно-коммуникативные системы и бизнес-процессы и системы управления.

Автором сформулированы основные задачи системы экономической безопасности предприятия в условиях цифровых трансформаций. Определены основные требования по созданию соответствующих условий обеспечения трансформационных ИТ-процессов. Выделены структурные компоненты системы внедрения цифровизации системы экономической безопасности предприятия.

ABSTRACT

This article outlines a probable list of objects of digital transformation processes for enterprises. The objects of digital transformation are grouped into three blocks: digitalization infrastructure, information and communication systems, and business processes and management systems.

The author formulated the main tasks of the enterprise's economic security system in the context of digital transformations. Defines the main requirements for the creation of appropriate conditions to ensure the transformation of it processes. The structural components of the system for implementing digitalization of the enterprise's economic security system are highlighted.

Ключевые слова: трансформационные преобразования, цифровые трансформации, цифровизация, система, предприятие, цифровая экономика.

Keywords: transformational transformations, digital transformation, digitalization, system, enterprise, digital economy.

Сегодня мы являемся свидетелями радикальной трансформации в мировом производстве, не имеющем аналогов в прошлом. Устойчиво понятно, что цифровая экономика существенно меняет традиционные бизнес-процессы, которые за рубежом назвали digitization of economics (в промышленности – digitization of industrial organization), а у нас используют или английскую кальку «дигитализация», или все чаще употребляют также новое понятие «цифровизация», или «цифровая трансформация». Новая цифровая экономика влияет на все виды хозяйственной деятельности, и компании, которые не сумели переосмыслить свой бизнес, могут потерять все конкурентные преимущества, которые они имеют на рынке

Термины «цифровая трансформация», «цифровые технологии» и «цифровая экономика» появились на научных просторах не так давно и обязаны своей популярностью таким социально-экономическим явлениям как «четвертая индустриальная революция» и «Индустрия 4.0». М. Кастельс говорит даже о рождении «цифровой или сетевой цивилизации» [4].

Руководители компаний, заинтересованных в развитии ИТ-бизнеса, дают несколько обширное, но довольно точное определение цифровой экономике, рассматривая ее как:

- экономику «виртуальных миров», главным пространством которой является сеть Интернет;
- любую деятельность, связанную «с информационными технологиями»;
- искусственный интеллект, роботизацию, электронные деньги, промышленную биологию, обработку больших массивов данных.

Подытожим вышесказанное выражению профессора Дона Тапскотта о цифровой экономике (digital economy) как экономическую деятельность, которая, в отличие от традиционной экономики, определяется сетевой сознанием (networked intelligence) и зависимостью от виртуальных технологий» [2].

Современных ученые к характерным признакам «цифровой» экономики относят:

- широкое применение информационно-коммуникативных технологий и сети Интернет в экономических процессах;
- максимальную автоматизацию бизнес процессов;
- наличие навыков владения современными технологиями у участников цифровых процессов;
- использование цифровых платформ в процессе развития бизнес-моделей;
- формирование единого информационного пространства;
- доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворения их потребностей.

«Цифровой» называют экономику, которая изменяет «цифровые технологии».

Новейшие цифровые технологии процесса «цифровизации» приводят к инновационным преобразованиям во всех сферах деятельности предприятия и побуждают к созданию новых бизнес-моделей. Проведение цифровых преобразований является необходимым условием достижения предприятием высокого уровня экономического развития и является платформой для улучшения положения бизнеса в современной конкурентной среде. Цифровая экономика позволяет «повысить эффективность и конку-

рентоспособность отдельных предприятий, экономики в целом и уровень жизни населения» [3]. К сожалению, отечественные предприятия не могут похвастаться высоким уровнем цифровизации».

На наш взгляд, основными факторами внедрения цифровых технологий на предприятиях является необходимость:

- обеспечение эффективности хозяйственной деятельности и финансовой устойчивости предприятия (исходя из целей бизнеса и корпоративных интересов);
- влияние процесса глобализации проблем продовольственной безопасности: обеспечение качества готовой продукции, которой являются продукты питания;
- обеспечение конкурентоспособности предприятия;
- поддержка курса рубля на Евроинтеграцию;
- обеспечение физической, имущественной, финансово-экономической, информационной защиты.

В определенной степени «цифровизация» на предприятиях уже идет.

В современном бизнесе широко используются технологии информационно - поисковых систем Интернет, размещение рекламы и продажа товаров в Интернете, электронных платежей, электронных тендеров, электронных карточных расчетов (в т. ч. по оплате труда), автоматизированных систем учета заработной платы и учетно-отчетных процессов, электронных систем охраны и пожарной безопасности, электронных систем сбора информации контрольно-измерительных устройств, мобильный и селекторная связь и тому подобное.

Основные технологические тенденции, характеризующие цифровую экономику (суперкомпьютер, облачные вычисления, кибербезопасность и интеллектуальные продукты), создали мир, где традиционных границ продуктов и предложений услуг больше не существует. Индивидуумы, предприятия и общества соединяются в режиме реального времени, создавая мир, который более дружный, интеллектуальный и отзывчивый. За последнее десятилетие мы увидели существенные изменения в том, как люди и бизнес объединяются для выработки благ. Основываясь на популярности социальных сетей, предприятия создали свои собственные бизнес-сети для подключения поставщиков, клиентов и внутренних систем. Результатом является растущая глобальная торговля, которая, по прогнозам специалистов компании SAP, к 2020 г. достигнет 65 трлн. дол. США. Добавьте к этому роста Интернета вещей из примерно 45 млрд. связей между устройствами до 2021 г., и в вас есть бизнес-среда бесконечных возможностей. Чтобы успешно адаптироваться, нужно сначала понять пять основных технологических атрибутов цифровой экономики:

Оцифровка и отслеживание. В цифровой экономике аналоговые объекты генерируют цифровые сигналы, которые можно измерить, отслеживать и анализировать для лучшего принятия решений. Необходимость контроля и управления как всяче-

скими отдельными механизмами и машинами, так и окружающим среда, транспортные потоки, производство, бизнес, здравоохранение, безопасность, социальными процессами, привела к созданию большого количества устройств, которые соединены людьми, центрами обработки данных и между собой. Для их эффективной работы требуется создание глобальной системы связи, которой может служить Интернет.

Роль цифровых платформ приобрела глобальное значение, и некоторые исследователи определяют цифровую платформу как «бизнес, основанный на осуществлении создания ценностей путем взаимодействия между внешними производителями и потребителями. Он обеспечивает открытую инфраструктуру для участников взаимодействий и устанавливает для них институциональные «правила игры», то есть определенные «регуляторные режимы». Основная задача платформы – объединять пользователей и облегчать обмен продуктами или социальной валютой между ними, способствуя созданию ценности для всех участников» [1].

Совместное использование. Цифровая экономика работает на совместном использовании (в популярной литературе часто встречается термин «шаринговая экономика»). Прежде всего, необходимо отметить, что термин «экономика совместного использования» используется для обозначения общего потребления однородных или комплементарных ресурсов в коммерческих целях. Примерами может быть общее использование транспортных средств коммерческими компаниями, объединение выделенных маршрутов авиакомпаниями, радиочастот операторами мобильной связи, а также многочисленные платформы типа Uber, Airbnb, Avito и т. д.

Персонализация. Еще одна характеристика цифровой экономики – персонализация клиента. Персонализация означает, что клиенты получают индивидуальные продукты и опыт от своих любимых брендов, когда и где они хотят. Консалтинговая компания The Boston Consulting Group (BCG) подготовила исследование «Сила персонализации: глобальный рынок розничных банковских услуг в 2019 году», в котором проанализировала основные тенденции розничного банкинга.

Аналитики BCG пришли к выводу, что основные тенденции – персонализация и активное внедрение цифровых технологий. «Персонализация быстро становится первостепенным механизмом в банкинге как с точки зрения удовлетворения запросов клиентов, так и с точки зрения экономической выгоды», – говорится в исследовании [5]. Повышение персонализации также стало возможно благодаря современным технологиям. Теперь банкам проще оценить индивидуальные обстоятельства того или иного клиента, особенности его финансового поведения и на основании этого подготовить персонализированное предложение, разработать соответствующую рекламу или более точно оценить риски.

Отсутствие посредников. Цифровая экономика также позволяет компаниям устранять ненужных посредников или каналы и создавать более прямые отношения между покупателем и продавцом. Упро-

ценная экосистема имеет меньше трения и снижает барьер входа для игроков в другой части цепочки создания стоимости.

Концепция цифровой трансформации несет в себе три основных преимущества, актуальных для любого вида бизнеса: повышение эффективности существующей инфраструктуры; возникновение качественно новых бизнес-моделей; увеличение выручки или сокращение расходов в имеющихся бизнес-моделях. Цифровая трансформация бизнеса выходит далеко за рамки индустрии ИКТ, она имеет влияние на всю цепочку стоимости.

В частности, можно рассмотреть следующие три направления, в которых могут использоваться новые цифровые технологии:

- Поиск клиентов: фирмы могут применять цифровую информацию и соцсети, чтобы привлекать своих клиентов новыми способами. Например, они могут создавать сообщества цифровых пользователей для предоставления дополнительной стоимости.

- Операционные процессы: цифровые технологии позволяют достичь больших результатов в операционной деятельности на всех этапах цепи стоимости.

- Бизнес-модели: цифровая трансформация дает возможность разрабатывать совершенно новые формы создания и получения стоимости.

Последствия цифровой трансформации в бизнес-моделях разнообразны. Например, цифровые технологии позволяют переориентировать границы фирм на более глобальные уровни. Общие цифровые модели бизнеса, как правило, приводят к более высокому уровню взаимодействия между различными участниками. Такие предприятия, как правило, конкурируют в больших масштабах, чем традиционные предприятия, через низкие географические границы и потребности в ресурсах для удовлетворения клиентов. Поскольку расходы на поиск и общее значительно снизились, операционные расходы,

как правило, намного ниже, чем для традиционных предприятий. Интернет-технологии усилили уровень конкуренции, сократили входные барьеры, привели к большему количеству товаров-заменителей и увеличили силу потребителей. Итак, возможности получения прибыли уменьшились в большинстве отраслей. И, как следствие, цифровые предприятия стимулируют экономическое развитие среды, что часто характеризуется динамичной конкуренцией и высоким потребительским избытком.

Кардинальные изменения уже в ближайшее время ждут все традиционные отрасли экономики. Только те, кто хорошо подготовится сегодня, смогут завтра обыграть конкурентов. Преимущество первого игрока будет феноменальной, поскольку подготовка до перехода на цифровые технологии требует времени, значительных ресурсов и фундаментального реформирования культуры компании. В результате формула конкуренции «я тоже» не сработает, и много компаний окажутся изъятыми из источников прибыли у своих отраслях в будущем.

Выводы и направления дальнейших исследований. Движущей силой «цифровой» экономики стали процессы Евроинтеграции. Вызовами современности создание общего информационного пространства и «цифровизация» бизнес-процессов. Нормативно-методологическая неупорядоченность, отсутствие опыта и необходимого уровня квалификации, отсутствие отечественных технологий приводит к новым «инновационным» угрозам и рискам. С одной стороны, система экономической безопасности предприятия получает новые задания по защите бизнеса от негативного влияния «цифровизации», а с другой - цифровые технологии являются платформой по росту эффективности системы экономической безопасности. Дальнейшие исследования необходимо посвятить детальному изучению проблем идентификации и оценки угроз «цифровой экономики» экономической безопасности предприятия.

Список литературы:

1. Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику – и как заставить их работать на вас / Дж. Паркер, М. Ван Альстин, С. Чаудари. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. С.167.
2. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество: плюсы и минусы сетевого интеллекта / Тапскотт Д.; пер. с англ. И. Дубинского, под ред. С. Писарева. М.: Рефл-бук. 1999. С.211.
3. Четвертая промышленная революция / Шваб Клаус; пер. с англ. М.: Издательство «Эксмо». 2016. С.109.
4. Castells M. The Rise of the Network Society, The Information Age: Economy, Society and Culture, Vol. I. / Castells M. Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell (1996) (second edition, 2000). 306 p
5. Global Retail Banking 2018: The Power of Personalization. Boston Consulting Group (BCG) Report. URL: <https://www.bcg.com/publications/2018/global-retail-banking-2018-power-personalization.aspx> (дата обращения: 15.04.2020).

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

ВРЕД В ДЕЛИКТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ

*Гольм Алена Вячеславовна**студент Сибирского юридического университета,
РФ, г. Омск*

В деликтной ответственности именно вред выступает не только как ее обязательное условие, но и как главный критерий, определяющий размер возмещения вреда, причиненного потерпевшему. На сегодняшний день в отечественном законодательстве отсутствует легальное определение понятию «вред».

В юридической литературе многие цивилисты отождествляют понятие «вред» с такими понятиями как «убытки» и «ущерб». По мнению О.А. Пешковой, категория «вред» не должна стоять в одном ряду с вышеуказанными понятиями, потому что используется не только в гражданском праве, но и в других отраслях права (уголовном, трудовом, административном). «Вред» соотносится с «убытком» и «ущербом», как род и вид [1].

При изучении юридической литературы выясняется, что многие авторы дают одинаковые, схожие по смыслу определения к понятию «вред». Так, О.А. Чаусская под вредом понимает «уничтожение или умаление материального или нематериального блага» [2]. М.Н. Малеина считает, что вред – это умаление субъективных гражданских прав или уничтожение благ» [3]. По мнению О.С. Иоффе определяет «вред» следующим образом: уменьшение имущественных прав потерпевшего [4].

Аналогичной позиции придерживается Верховный Суд РФ, который в определении от 27 января 2015 г. № 81-КГ14-19 отмечает, что по смыслу ст. 1064 ГК РФ вред рассматривается как всякое умаление охраняемого законом материального или нематериального блага, любые неблагоприятные изменения в охраняемом законом благо, которое может быть как имущественным, так и неимущественным (нематериальным) [5].

Т.И. Илларионова придерживается мнения, что вред служит основой убытков, подлежащих возмещению. Убытки в определенном законом размере служат денежным эквивалентом того объема вреда, который закон признает подлежащим возмещению [6].

М.Я. Шиминова считает, что указанные термины не имеют принципиальных различий, так как все они направлены на восстановление имущественной сферы потерпевшего. Также ученым отмечается, что понятия «вред» и «ущерб» в юридической литературе рассматриваются в качестве синонимов и применяются при регулировании деликтных отношений, а «убытки» применяются в нормах, регулирующих договорные отношения. Ученым делается вывод, что «вред» является более широким понятием, чем «убытки», поскольку в случае возникновения вреда в его личном неимущественном значении, убытки

не возникают. Таким образом, по справедливому мнению ученого, вред (ущерб) – любое умаление личных или имущественных благ потерпевшего (граждан, юридических лиц), а убытки – денежное выражение имущественного вреда (ущерба) [7].

В цивилистике принято выделять два вида вреда: имущественный и неимущественный (моральный).

Имущественный вред – это убытки, предусмотренные ст. 15 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ): расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода) [8].

Имущественный вред наступает при причинении вреда имуществу, например, при уничтожении или повреждении вещи гражданина или юридического лица. Именно материальный характер таких потерь позволяет во всех ситуациях их количество измерить и, следовательно, дать им оценку, эквивалентную размеру этих потерь. Но имущественный вред может возникнуть и при нарушении личных неимущественных прав [9]. К ним относятся: утраченный потерпевшим заработок или доход, который он имел либо мог иметь, а также дополнительные понесенные расходы, вызваны причинением вреда здоровью: расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарств, санаторно-курортное лечение, протезирование, приобретение специальных транспортных средств; подготовку к другой профессии, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и ухода и не имеет права на их бесплатное получение – у граждан и, чаще всего, права на деловую репутацию – у юридических лиц.

При повреждении или уничтожении имущества гражданина или юридического лица товаром (работой, услугой) с недостатком, а также из-за недостоверной или недостаточной информации о товаре (работе, услуге) вред возмещается в стоимости утраченного имущества либо в разнице между стоимостью до и после повреждения.

Таким образом, имущественный вред подлежит возмещению в полном объеме, то есть в виде реального ущерба и упущенной выгоды.

В свою очередь, в отличие от имущественного вреда неимущественный представляет собой такое умаление любых принадлежащих потерпевшему благ, которые не могут быть количественно измере-

но каких-либо образом. Следовательно, вред не может быть оценен в денежном выражении, эквивалентному размеру этого умаления.

Именно по причине невозможности возмещения, опирающегося на принцип эквивалентности (то есть равенства суммы денежного возмещения размеру денежной оценки причиненного вреда), в предусмотренных ст. 151 ГК РФ случаях, как правило, подлежит не возмещенный вред, а компенсации.

Формами неимущественного вреда являются моральный вред и репутационный вред (то есть утрата деловой репутации юридического лица).

В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 20 декабря 1994 г. № 10 «Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда» судам дана рекомендация понимать под моральным вредом «нравственные или физические страдания, причиненные действиями (бездействием), посягающими на принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона нематериальные блага (жизнь, здоровье, достоинство личности, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна и прочие)...» [10].

Моральный вред также может заключаться в нравственных переживаниях, связанных с физической болью, невозможностью продолжать активную общественную жизнь, либо в связи с заболеванием, перенесенным в результате нравственных страданий.

Нравственные и физические страдания, которые гражданин ощущает в связи с нарушением его имущественного права, возмещается только в тех случаях, когда это прямо предусмотрено законом.

В отличие от вреда имущественного, который может быть возмещен в денежной или иной форме,

обеспечивающей наиболее полное удовлетворение интересов потерпевшего, моральный вред подлежит компенсации только в денежной форме.

Моральный вред компенсируется по правилам ст. 151, 1099–1101 ГК РФ, а также ст. 15 Закона «О защите прав потребителей», независимо от возмещения имущественного вреда.

Таким образом, если вред причинен имуществу гражданина, потерпевший несет, прежде всего, имущественные неблагоприятные последствия – это, собственно, и есть его имущественный вред. Но он также несет и неимущественные потери – нравственные страдания, переживания по поводу имущественной утраты – это его неимущественный (моральный) вред. В данном случае для возникновения деликтного обязательства принимается во внимание, прежде всего одна из этих двух составляющих – имущественный вред. Моральный же вред, хоть он и возникает, при этом почти всегда компенсируется, только в случаях, прямо предусмотренных законом.

В деликтной ответственности вред выступает обязательным условием, а также является главным критерием, определяющим размер возмещения. Считаем, что необходимо закрепить в законодательстве понятие «вред», под которым следует понимать «всякое умаление или уничтожение материального или нематериального блага».

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в юридической литературе понятия «вред» и «ущерб» рассматриваются в качестве синонимов и применяются при регулировании деликтных отношений, а «убытки» применяются в нормах, регулирующих договорные отношения. В свою очередь, убытки – это денежное выражение имущественного вреда (ущерба).

Список литературы:

1. Суханов Е.А. Российское гражданское право: учебник. – М.: Статут, 2011. – 1208 с.
2. Чаусская О.А. Гражданское право: учебник. – М.: Эксмо, 2011. – 480 с.
3. Малеина М. Н. Обязательства вследствие причинения вреда. Гражданское право. Часть вторая: учебник. – Москва, 2004. – 724 с.
4. Иоффе О. С. Обязательства по возмещению вреда: учебник. – Л.: Изд. Ленингр. ун-та, 1952. – 126 с.
5. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 27 января 2015 г. по делу № 81-КГ14-19 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
6. Илларионова Т.И. Основания внедоговорной ответственности организаций: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.00 / Илларионова Тамара Ивановна. – Свердловск, 1971. – 255 с.
7. Шиминова М.Я. Компенсация вреда гражданам (гражданско-правовое регулирование): монография. – Москва, 1979. – 183 с.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018 г., с изм. от 03.07.2019 г.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс»
9. Климович А.В. К вопросу о понятии «вред» в деликтных обязательствах // Сибирский юридический вестник. – 2015. – № 3 (70). – С. 44 - 48.
10. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 20 декабря 1994 г. № 10 «Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ПРАВОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ НОТАРИАЛЬНОЙ ФОРМЫ ДОГОВОРОВ О ПЕРЕХОДЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

Гольман Анастасия Юрьевна

*студент, Сибирский юридический университет,
РФ, г. Омск*

В гражданском законодательстве понятие "государственная регистрация" используется применительно к различным объектам и субъектам гражданских правоотношений. Государственной регистрации подлежат юридические лица, хозяйственная деятельность индивидуального предпринимателя, свидетельства о гражданском состоянии, авторские права и многое другое. Когда речь заходит о правах на недвижимое имущество и сделках с ним, то чаще всего используется термин "государственная регистрация". В данном случае это включает в себя государственную регистрацию объекта недвижимости, передачу прав, регистрацию решения об изъятии земельного участка и т.д.

В соответствии с пунктом 1 статьи 162 Гражданского кодекса Российской Федерации нотариальное заверение сделки означает проверку законности сделки, в том числе права каждой стороны на совершение такой сделки, осуществляемую нотариусом или должностным лицом, имеющим право на совершение такого нотариального действия, в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о нотариате.

Предупреждение нарушений в сфере землеустройства с точки зрения гражданского права требует постановки вопроса с учетом мнения граждан, нотариусов и представителей государственных органов.

Целью данной статьи является обоснование необходимости обязательного нотариального заверения документов, формализующих соответствующие сделки, а также роли нотариуса в совершении этих действий.

Развитие различных видов и форм деятельности, связанных с вопросами недвижимости, происходит в рамках правового поля, но в то же время, как показывает практика, оно всегда связано с определенной долей противоправных действий (в том числе и мошеннических).

Недвижимое имущество как объект товарно-денежного оборота - это товар, характеризующийся особыми свойствами, объясняемыми природными качествами недвижимых вещей, отличающими его от движимых вещей.

В соответствии со статьей 130 Гражданского кодекса Российской Федерации к недвижимому имуществу относятся: земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, которые не могут быть перемещены без соразмерного ущерба их целевому назначению, в том числе здания, сооружения и строящиеся объекты.

Особый характер недвижимого имущества определяет обязательные требования гражданского

законодательства к оформлению сделок, связанных с оборотом недвижимого имущества.

Так согласно статье 131 Гражданского кодекса Российской Федерации право собственности и иные вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в Едином государственном реестре органами, осуществляющими государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Не последнюю роль в процессе заключения и исполнения сделок с недвижимостью играет нотариус, который осуществляет нотариальное заверение сделок, тем самым обеспечивая их заключение.

Нотариальное заверение сделки - это придание документу публичного статуса путем совершения удостоверяющей надписи от имени Российской Федерации. Это вид действий, направленный на официальное подтверждение и фиксацию факта сделки. Его исполнение регулируется специальными правилами, установленными "Основами законодательства о нотариате" 1993 года и подзаконными актами, определяющими правила совершения нотариальных действий. Установленный порядок совершения нотариальных действий дополнительно гарантирует заявителям соблюдение их прав и законных интересов. Как правило, нотариус не ограничивается выявлением и проверкой дееспособности граждан, совершающих нотариальные действия. Он участвует в подготовительном этапе заключения договора, когда стороны еще не пришли к соглашению, поясняя им смысл и возможные правовые последствия сделок с недвижимостью. Также, нотариус следит за недопущением заключения договора, противоречащего закону. Нотариус оформляет договор и проверяет документы, необходимые для совершения сделки, проводит юридическую экспертизу документов. Нотариус несет полную имущественную ответственность за законность сделки. В отличие от нотариуса, закон "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" не предполагает ответственности регистраторов за проведение юридической экспертизы и не устанавливает, каким образом подтверждаются полномочия тех, кто ее проводит. Нотариус несет ответственность за юридическую действительность сделки. В случае возникновения спора в суде, нотариальному удостоверению отдается большее предпочтение.

Так, в судебном решении № 2-1426/2017 Промышленного районного суда г. Смоленска ООО "С.А.В. транс" (далее-компания) обратилось в суд с заявлением к нотариусу Смоленского городского нотариального округа Струженковой М. П. об обязательности совершения нотариальных действий,

указав в обоснование иска, что 20.02.2017 общество обратилось к нотариусу Строгановой М. П. с просьбой о совершении нотариальных действий, а именно об удостоверении сделки: заключение договора купли-продажи недвижимого имущества по результатам открытых аукционов по продаже арестованного имущества путем нотариального заверения договора.

Суд, изучив материалы дела, пришел к выводу об отказе в удовлетворении заявления ООО "С.А.В. транс" к нотариусу Смоленского городского нотариального округа Струженковой М. П. об обязательности совершения нотариальных действий [4].

Государственная регистрация прав на земельные участки и сделок с ними является элементом пуб-

лично-правового регулирования частноправовых отношений. Однако первое играет второстепенную роль по отношению ко второму. Обязательным условием отражения изменений имущественного законодательства в Едином государственном реестре является реализация принципа публичности в обороте недвижимого имущества. Слово "государственный" означает, что регистрация должна осуществляться специально уполномоченными федеральными государственными органами.

Момент государственной регистрации связан с возникновением, передачей и прекращением прав на земельные участки как недвижимое имущество. Таким образом, государственная регистрация носит не технический, а юридический характер.

Список литературы:

1. Конституция России. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. (с изменениями, дополнениями, дополнениями законов Российской Федерации О внесении изменений в Конституцию Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) //Собрание законодательства Российской Федерации. - 03.03.2014. - №9. - Стр. 851.;
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ. (ред. от 16.12.2019 г., с изменениями от 12.05.2020 г.) // "Собрание законодательства Российской Федерации", 05.12.1994, N 32, ст. 3301.;
3. Кардаш. А. Роль нотариуса в сделках с недвижимостью // Жилищное право. 2016. N 9. ПП. 61 – 70;
4. Решение от 11 мая 2017 года по делу № 2-1426 / 2017. // Промышленный районный суд г. Смоленска// <https://sudact.ru/regular/doc/3JizdxJyFYVG/>.

ОСОБЕННОСТИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА БАНКОВСКОГО ВКЛАДА В ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛАХ

Катвицкая Мария Юрьевна

*действительный член Международной академии информатизации в Генеральном консультативном статусе
Экономического и социального совета ООН,
РФ, г. Москва*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена особенностям гражданско-правового регулирования договора банковского вклада в драгоценных металлах, ставшие актуальными, в связи с внесением изменений в главу 44 Гражданского кодекса Российской Федерации Федеральным законом от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» дополнив статью 844.1 «Особенности договора банковского вклада в драгоценных металлах». Автором раскрывается понятие договора, дается краткая правовая характеристика договора банковского вклада в драгоценных металлах, анализируются права и обязанности сторон договора, условия и порядок его заключения, особенности внесения и возврата вклада в драгоценных металлах, также в статье рассматривается ответственность кредитных организаций перед вкладчиками, в случае не исполнения условий договора.

Ключевые слова: договор банковский вклада; банк (кредитная организация); вкладчик; договор банковского вклада в драгоценных металлах; денежные средства, проценты по вкладу.

Отношения в сфере банковских вкладов всегда играли существенную роль в жизни общества и в гражданском обороте. Спектр банковских услуг для привлечения организаций и физических лиц постоянно расширяется.

Договор банковского вклада является одним из наиболее распространенных видов среди банковских операций. Значительная часть населения России обращается к такому простому способу, чтобы сохранить и приумножить свои сбережения, как размещение своих активов в банках.

До недавнего времени банковский вклад предусматривался только в денежном выражении и договор в драгоценных металлах не являлся разновидностью договора банковского вклада. Однако, с внесением изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации [2] (далее – ГК РФ) Федеральным законом от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [4] (далее – Федеральный закон от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ) получила свое отражение статья 844.1 «Особенности договора банковского вклада в драгоценных металлах». Соответственно теперь у клиентов есть возможность открывать вклад не только в денежных средствах, но и в драгоценных металлах.

Согласно п. 1 ст. 844.1 ГК РФ по договору банковского вклада, предметом которого является драгоценный металл, кредитная организация (банк) обязуется возвратить вкладчику имеющийся во вкладе драгоценный металл того же наименования и той же массы, либо выдать денежные средства в сумме, эквивалентной стоимости этого металла. Также кредитная организация должна выплатить предусмотренные договором проценты.

В связи с тем, что законоположения о договоре банковского вклада в драгоценных металлах содержатся в главе 44 ГК РФ, можно сделать вывод, что договор банковского вклада в драгоценных метал-

лах является разновидностью договора банковского вклада, а значит, договор банковского вклада в драгоценных металлах имеет ту же правовую природу, что и договор банковского вклада [7].

Согласно ст. 844.1 ГК РФ существенными условиями договора банковского вклада в драгоценных металлах являются – наименование драгоценного металла, размер процентов по вкладу, форма их получения вкладчиком, порядок расчета суммы денежных средств, подлежащих выдаче, в случае выплаты в денежном эквиваленте (если такое положение предусмотрено договором).

Договор банковского вклада в драгоценных металлах считается реальным. Данный вывод можно сделать исходя из закрепленных законоположений п. 1 ст. 834 ГК РФ и ст. 844.1 ГК РФ, что договор считается заключенным с момента внесения суммы вклада на обезличенный металлический счет.

В соответствии со ст. 844.1 ГК РФ указанный договор является возмездным, т.к., как уже указывалось, помимо обязанности возвратить находящийся во вкладе драгоценный металл или выплатить за него эквивалентные денежные средства, существует обязанность выплатить предусмотренные договором проценты.

Кроме того, если проанализировать действующее законодательство, можно прийти к выводу, что договор банковского вклада, в котором стороной договора выступает физическое лицо является публичным, согласно п. 2 ст. 834 ГК РФ, т.к. в ст. 844.1 ГК РФ отсутствует законоположение, которое говорило бы противоположное [7].

Согласно ст. 836 ГК РФ договор банковского вклада должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение установленной формы договора влечет его недействительность. Такой договор является ничтожным.

Необходимо отметить одну особенность договора банковского вклада в драгоценных металлах, как неприменение положений ст. 840 ГК РФ о страховании вклада физических лиц, о чем вкладчик должен

быть уведомлен в письменной форме. Так, в случае, отзыва у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций, вкладчикам по договору банковского вклада в драгоценных металлах не будет выплачено страховое возмещение. Однако, в соответствии с п. 1 ст. 64 ГК РФ [1], требования вкладчика удовлетворяются в составе кредиторов первой очереди.

Для возможности привлечения во вклады драгоценные металлы, согласно Инструкции Банка России от 2 апреля 2010 г. № 135-И (в ред. от 27.02.2020 № 5404-У) «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» [5] банк должен обладать соответствующей лицензией на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов.

В соответствии с абз. 2 ст. 1 Федерального закона от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ (в ред. от 24.04.2020 № 138-ФЗ) «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» [3] к драгоценным металлам относятся золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий).

Для осуществления операций по привлечению во вклады и размещению драгоценных металлов кредитные организации открывают обезличенные металлические счета – счета, открываемые банком для учета драгоценных металлов без указания индивидуальных признаков и осуществления операций по их привлечению и размещению. Драгоценные металлы, учитываемые на обезличенных металлических счетах, имеют количество, пробу, вес, вид металла, заводской номер производителя.

По данному вопросу Ефимова Л.Г. пишет, что до вступления в силу Федерального закона от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ отношения вкладчика и банка регулировались договором обезличенного металлического счета, сейчас же необходимо использовать только договор банковского вклада в драгоценных металлах [6]. Однако, в настоящее время, кредитные организации не предусматривают возможности заключения договора банковского вклада в драгоценных металлах, только договоры обезличенного металлического счета.

В договоре обезличенного металлического счета определяются операции, проводимые по данному счету, условия зачисления на счет и возврата со счета драгоценных металлов, размер и порядок выплаты процентов.

Кредитные организации открывают следующие виды обезличенных металлических счетов: счета клиентов (срочные и до востребования), в том числе корреспондентские счета банков, а также счета учета займов в драгоценных металлах, выданных клиентам.

Привлечение и размещение драгоценных металлов на обезличенные металлические счета может быть осуществлено:

- путем перевода драгоценных металлов с других обезличенных металлических счетов;

- физическим зачислением на обезличенные металлические счета драгоценных металлов при их поставке;
- зачислением драгоценных металлов, проданных клиенту или приобретенных банком.
- Возврат драгоценных металлов с обезличенных металлических счетов осуществляется:
- перечислением драгоценных металлов на другие обезличенные металлические счета;
- физическим снятием со счетов драгоценных металлов;
- совершением сделки купли-продажи драгоценных металлов.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору банковского вклада в драгоценных металлах наступает ответственность в соответствии с общими нормами ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств. В соответствии со ст. 393 ГК РФ, в случае неисполнения обязательства необходимо возместить убытки, причиненные кредитору.

Помимо общих норм ГК РФ об ответственности, глава 44 ГК РФ содержит специальные нормы об ответственности по договору банковского вклада в драгоценных металлах.

В отношениях вкладчика и кредитной организации, согласно ст. 843 ГК РФ, действуют определенные правила в отношении договора банковского вклада. Так, в соответствии со ст. 856 ГК РФ, кредитная организация несет ответственность за нарушение договора о возврате вклада. В соответствии с данной статьей банк должен выплатить проценты на ту сумму, которую он не вернул вкладчику, вне зависимости от п. 1 ст. 852 ГК РФ. При этом порядок и размеры начисления процентов определяется ст. 395 ГК РФ.

Как уже ранее указывалось, вкладчик может потребовать возврата драгоценного металла в физической форме или в форме денежного эквивалента. При уклонении банка от выплаты денежного эквивалента, вкладчик вправе взыскать невыплаченную сумму с процентами за время просрочки. Также кредитная организация не вправе уклоняться от выдачи драгоценного металла в физической форме по причине отсутствия достаточного количества металла.

В соответствии со ст. 837 ГК РФ условие в договоре банковского вклада

в драгоценных металлах об отказе вкладчика от своего законного права на получение вклада до востребования или срочного вклада является ничтожным. А это значит, что и условия о выплате кредитной организации неустойки за досрочное истребование вклада ничтожно, т.к. устанавливает ответственность за реализацию своего права.

Согласно ст. 840 ГК РФ, вкладчик может потребовать у кредитной организации, не исполняющей свои обязанности незамедлительного возврата вклада. Это возможно в случаях, когда банк не обеспечивает возврат вклада или обеспечение вклада утрачивается или ухудшаются его условия. Проценты, начисляемые в данном случае на вклад, определяет

п. 1 ст. 809 ГК РФ, и кредитная организация обязана возместить вкладчику возможные причиненные убытки [7].

В настоящее время существует двойственность в регулировании рассматриваемого вопроса, т.к. наряду с договором банковского вклада в драгоценных металлах сохраняет все еще свою актуальность договор обезличенного металлического счета.

Однако нам представляется, что ситуация в ближайшее время должна измениться, поскольку регулирование договора банковского вклада в драгоценных металлах является более подробным, в свою очередь обезличенный металлический счет будет выполнять функции учета металлов, находящихся во вкладе.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 16.12.2019 №430-ФЗ, с изм. от 28.04.2020 №21-П)// Собрание законодательства РФ. 1994. №32. Ст. 3301; Российская газета. 2019. 19 декабря; 2020. 14 мая.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. №14-ФЗ (в ред. от 18.03.2019 №34-ФЗ, с изм. от 28.04.2020 №21-П)//Собрание законодательства РФ. 1996. №5. Ст. 410; Российская газета. 2019. 20 марта; 2020. 14 мая.
3. Федеральный закон от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ (в ред. от 24.04.2020 №138-ФЗ) «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. №13. Ст.1463; Российская газета. 2020. 28 апреля.
4. Федеральный закон от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. 2017. 31 июля.
5. Инструкция Банка России от 2 апреля 2010 г. № 135-И (в ред. от 27.02.2020 № 5404-У) «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» // Вестник Банка России. 2010. №23; 2020. №27.
6. Ефимова Л.Г. Договоры банковского вклада и банковского счета: монография. – М., 2018. С.79-93.
7. Строева Т.А., Петров Д.А. Правовой режим договоров банковского вклада в драгоценных металлах//Вопросы студенческой науки. 2019. №3(31). С.97-103.

ЗАПРЕТ, ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОЗДАЮЩЕЙ ПОВЫШЕННУЮ ОПАСНОСТЬ, КАК САНКЦИИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО ИНСТИТУТА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРИЧИНЕНИЯ ВРЕДА

Козлова Светлана Андреевна

*студент, ЧОУ ВО «Сибирский юридический Университет»,
РФ, г. Омск*

В правоприменительной практике не выявляется явных различий в подходе к формулировке требований и соответствию их указанным в статье 1065 ГК РФ возможным основаниям предупреждения причинения вреда. Так, удовлетворяются требования и о запрете эксплуатации объекта, до устранения нарушений законодательства и о приостановлении эксплуатации, и о полном запрете эксплуатации. В связи с этим возникает вопрос о соотношении терминов «запрет» и «прекращение» и об их предполагаемой смысловой нагрузке.

«Запрет» представляется аналогичным прекращению по своим правовым последствиям. Е. А. Антонова настаивает на том, что запрет деятельности носит более широкий характер. Он может касаться любых видов деятельности, создающей опасность причинения вреда окружающей среде и может устанавливаться в отношении деятельности, которая ещё не началась [1].

В отличие от запрета деятельности, происхождение слова «прекращение» связана с прерыванием какого-либо процесса и означает, согласно толковому словарю русского языка С. И. Ожегова «положить конец» какому-либо действию, продолжающемуся во времени. Это означает, что, исковые требования о прекращении должны подаваться только в случаях активных действий ответчика: эксплуатация предприятия, сооружения, иная производственная деятельность. Производственная деятельность осуществляется в разнообразных формах и разных отраслях экономики и представляет собой совокупность действий работников необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство, переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг. Поэтому использование прекращения деятельности или эксплуатации возможно и в отношении деятельности по производству не только материальных благ, но и нематериальных (сфера услуг, в том числе в здравоохранении) [2].

Приостановление деятельности возможно в случаях, когда нарушения природоохранных требований имеют устранимый характер, ответчик имеет возможность привести в соответствие с нормативными требованиями свою деятельность.

Деятельность, приостановленная на определённый срок или до устранения определённых нарушений, при истечении такого срока или ликвидации нарушений по-видимому должна возобновляться автоматически. Поэтому суд должен указать обстоятельства, с наступлением которых связывается возможность возобновления такой деятельности в будущем (например, получение

положительного заключения экологической экспертизы, ввод в эксплуатацию очистных сооружений, получение разрешения на выбросы загрязняющих веществ), а также срок, в течение которого необходимо устранить допущенные нарушения. Согласно п. 25 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 49 не устранение нарушения в установленный срок может явиться основанием для обращения в суд с требованием о прекращении соответствующей деятельности [3].

Ни в законодательстве, ни в судебных правовых позициях не прослеживаются разъяснения о порядке начала деятельности, в случае отпадения условий, послуживших её запрету и прекращению (например, получение соответствующего разрешения). По-видимому, поскольку сам запрет или прекращение может налагаться только судебными инстанциями, постольку и разрешение деятельности может происходить только на основании судебного решения о разрешении деятельности.

Приостановление, прекращение, запрет деятельности – это не единственные гражданско-правовые способы защиты, имеющиеся в распоряжении истцов по экологическим правонарушениям. Ст. 12 ГК РФ среди способов защиты гражданских прав указывает на присуждение к исполнению обязанности в натуре [4]. Природоохранные прокуроры успешно используют институт «принудительного обязательства к исполнению» ответчика выполнить необходимые экологические требования. Например, в деле №2-2369/2016 был удовлетворён иск межрайонного природоохранного прокурора в интересах РФ, неопределённого круга лиц к обществу с ограниченной ответственностью об обязанности устранить нарушение законодательства об охране окружающей среды, о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения при использовании водного объекта. Прокурор требовал обязать устранить нарушения путём разработки нормативов допустимых сбросов веществ в водный объект и направления их для утверждения в федеральную службу по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды [6].

Если сравнивать запрет деятельности как способ гражданско-правовой защиты с присуждением к исполнению, то можно заметить, что последний более направлен на выполнение профилактической функции, нежели первый. А в запрете деятельности просматривается не только превентивная, но и в определённой степени карательная направленность.

В отдельных законах можно встретить четко прописанные санкции приостановления деятельности, так например: «Нарушение требований промышленной безопасности или условий лицензий

на осуществление видов деятельности в области промышленной безопасности опасных производственных объектов влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей; на должностных лиц – от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей или дисквалификацию на срок от шести месяцев до одного года; на юридических лиц – от двухсот тысяч до трехсот тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток» [7]. Административное приостановление деятельности заключается во временном прекращении деятельности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, юридических лиц, их филиалов, представительств, структурных подразделений, производственных участков, а также эксплуатации агрегатов, объектов, зданий или сооружений, осуществления отдельных видов деятельности (работ), оказания услуг.

Предполагается, что приостановление деятельности, создающей повышенную опасность является более «мягкой» санкцией в отличие от прекращения деятельности создающей повышенную опасность, главным отличительным критерием также служит степень общественной опасности, определяемой судом.

Обратимся к буквальному содержанию пункта 1 статьи 1065 ГК РФ: «Опасность причинения вреда в будущем может явиться основанием к иску о запрещении деятельности, создающей такую опасность» [5]. О какой-либо повышенной степени опасности здесь не говорится. Очевидно, данное положение следует трактовать в широком смысле, включая любую деятельность, которая может в будущем причинить какой-либо вред.

Данный вопрос особенно интересен в свете имеющихся судебных исков, рассмотренных судами различных инстанций, о запрете отнюдь не той деятельности, которую принято считать повышено опасной в юридической литературе. Так, в Определении ВАС РФ от 30.04.2008 № 5399/08 по делу №А08-1421/07-26 рассматривается следующая ситуация. Администрация города Белгорода обратилась в Арбитражный суд Белгородской области с иском к обществу с ограниченной ответственностью о запрете деятельности принадлежащих ему объектов игорного бизнеса, ссылаясь при этом на пункт 1 ст. 1065 ГК РФ, ст. 44 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1, ст. 35 Градостроительного кодекса Российской Федерации, ст. 4 Федерального закона от 29.12.2004 № 191-ФЗ «О введении в действие Градо-

строительного кодекса Российской Федерации», Закона Белгородской области от 18.11.2004 № 147 «О размещении объектов игорного бизнеса на территории области». Суд удовлетворил требования истца, и данное решение было поддержано кассационной инстанцией. Основанием для такого решения стало нарушение Закона Белгородской области от 05.03.2007 № 96 «О запрещении деятельности по организации и проведению азартных игр», которым, начиная с 1 июля 2007 года, на территории Белгородской области запрещена деятельность по организации и проведению азартных игр. [8].

Таким образом, в п. 1 ст. 1065 ГК РФ говорится об угрозе причинения любого вреда, не обязательно в результате деятельности, признаваемой повышено опасной. И абсолютно справедливо суд применяет данную норму в таких случаях.

Помимо вышеизложенного хотелось бы отдельное внимание уделить элементу вины в данном гражданско-правовом институте «Вопрос о вине ответчика значения не имеет. Вина является обязательным условием для применения мер гражданско-правовой ответственности, в том числе для возмещения вреда. Предупреждение вреда реализуется вне рамок ответственности, связано с мерами защиты прав (это частный случай такой меры защиты, предусмотренной ст. 12 ГК РФ, как пресечение действий, создающих угрозу нарушения права) [4]. Меры защиты, в отличие от мер ответственности, используются независимо от вины ответчика.

Также хотелось бы заметить, что в законодательстве нет единого нормативно-правового акта, закрепляющего все основания и вид наложенных санкций в виде приостановления или прекращения деятельности, создающей повышенную опасность. Основанием предупреждения причинения вреда служит сам фактор появления опасности причинения вреда в будущем. При этом законодатель не дает нам степень определения опасности наступления вреда в будущем, в связи с этим наступает пробел в законодательстве, который восполняется судебной практикой. Так и неизвестно, является ли то или иное правонарушение основанием, при котором суд обязан приостановить или прекратить деятельность, создающую повышенную опасность.

По-нашему мнению считаем необходимым законодательного закрепления в виде отдельного нормативного правового акта всех оснований и степень наказания за их появление, по которым возникают правоотношения гражданско-правового института «предупреждения причинения вреда».

Список литературы:

1. Антонова Е. А. О предупреждении причинения вреда вследствие деятельности, создающей повышенную опасность для окружающих // Труды института государства и права Российской академии наук. 2010. №1. С.142-152.
2. Российская энциклопедия по охране труда. М.: НЦ ЭНАС. Под ред. В. К. Варова, И. А. Воробьева, А. Ф. Зубкова, Н. Ф. Измерова. 2007.

3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 30 ноября 2017 г. № 49 “О некоторых вопросах применения законодательства о возмещении вреда, причиненного окружающей среде”. Доступ из СПС «КонсультантПлюс»
4. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019, с изм. от 12.05.2020). Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
6. Дело №2-2369/2016 от 18.05.2016 г. // Архив Центрального районного суда г. Оренбурга.
7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 01.04.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.04.2020). Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
8. Высший арбитражный суд Российской Федерации определение от 30 апреля 2008 г. № 5399/08 об отказе в передаче дела в президиум Высшего арбитражного суда Российской Федерации http://sudbiblioteka.ru/as/text2/vasud_big_30904.htm

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

«ИНТЕРНАУКА»

Научный журнал

№19(148)

Май 2020

Часть 3

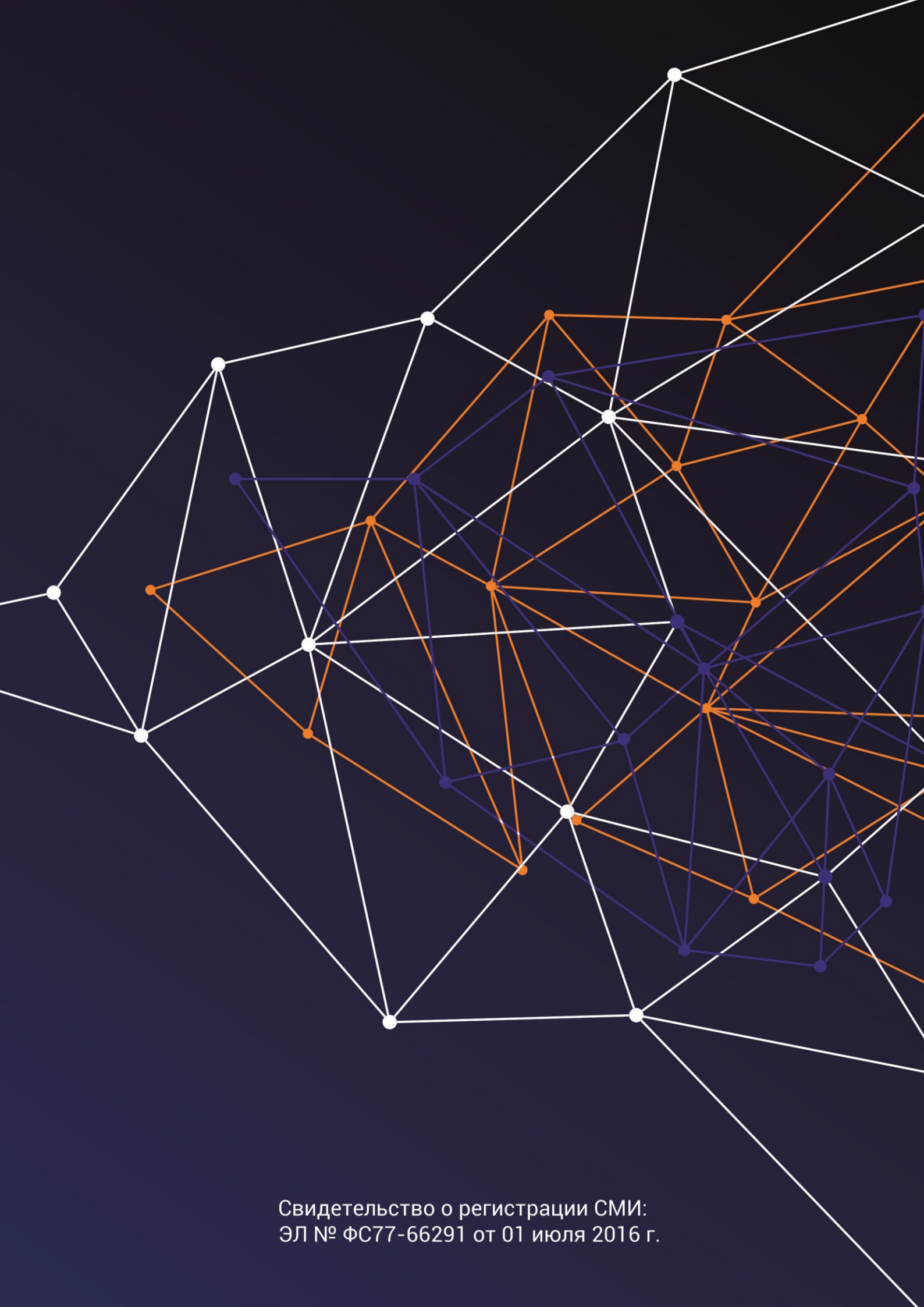
В авторской редакции

Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции

Издательство «Интернаука»
125424, Москва, Волоколамское шоссе, д. 108, цокольный этаж,
помещение VIII, комн. 4, офис 33
E-mail: mail@internauka.org

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



Свидетельство о регистрации СМИ:
ЭЛ № ФС77-66291 от 01 июля 2016 г.