

Научно-исследовательский центр «Иннова»

НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА - 2019

Сборник научных трудов по материалам
I Международной научно-практической конференции,
3 августа 2019 года, г.-к. Анапа

Анапа
2019



УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5
НЗ4

Ответственный редактор:
Скорикова Екатерина Николаевна

Редакционная коллегия:

Бондаренко С.В. к.э.н., профессор (Краснодар), **Дегтярев Г.В.** д.т.н., профессор (Краснодар), **Хилько Н.А.** д.э.н., доцент (Новороссийск), **Ожерельева Н.Р.** к.э.н., доцент (Анапа), **Сайда С.К.** к.т.н., доцент (Анапа), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь), **Михайлов В.И.** к.ю.н., доцент (Москва).

НЗ4 НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА - 2019. Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 3 августа 2019 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО (НИЦ «Иннова»), 2019. - 41 с.

ISBN 978-5-95283-130-8

В настоящем издании представлены материалы I Международной научно-практической конференции: «НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА - 2019», состоявшейся 3 августа 2019 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных, естественных и других науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.innova-science.ru.

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5

ISBN 978-5-95283-130-8

© Коллектив авторов, 2019.
© ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Научно-исследовательский центр «Иннова»), 2019.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОПЫТ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА КОМПАНИИ

В СФЕРЕ ВЫЕЗДНОГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА

Танаева Светлана Аркадьевна..... 4

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ

КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Тетюхина Елизавета Петровна..... 15

СОВЕТ ДОМА КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ

МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ

Шишканова Галина Александровна..... 20

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

СОВЕТСКИЕ ХОЗЯЙСТВА ИЛИ УТОПИЯ

«АГРАРНОГО ПЕРЕВОРОТА»

Кузин Валерий Николаевич..... 24

К ВОПРОСУ ОБ УСЛОВИЯХ ПОСТРОЕНИЯ ПРАВОВОЙ

ДЕМОКРАТИИ

Лих Александр Сергеевич..... 30

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

НЕСИНУСОИДАЛЬНОСТИ НАПРЯЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ

ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ РУДНИЧНОГО ЭЛЕКТРОВОЗНОГО

ТРАНСПОРТА

Старцев Иван Михайлович..... 35

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.48

ОПЫТ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА КОМПАНИИ В СФЕРЕ ВЫЕЗДНОГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА

Танаева Светлана Аркадьевна

магистрант

ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург

***Аннотация:** статья посвящена исследованию опыта организации выездного медицинского туризма в Российской Федерации. В работе рассматривается законодательная легитимность осуществления деятельности туристских компаний, занимающихся выездным медицинским туризмом в нашей стране. Автором представлен сравнительный анализ основных затрат при формировании медицинского турпродукта на примере турфирмы ООО «УЦМС Лечение за рубежом». Сделан вывод о перспективности развития данного направления, как в частности по результатам анализа данной компании, так и в целом по стране. Далее в работе исследуется стратегическая модель финансовой устойчивости ООО «УЦМС Лечение за рубежом» согласно матрице финансовых стратегий Франшиона и Романа. Результаты анализа позволяют автору сделать выводы относительно текущего положения компании, а также составить прогноз относительно дальнейшей стабильности и финансовой устойчивости организации.*

The article is devoted to the study of the experience of organizing outbound medical tourism in the Russian Federation. The paper discusses the legislative legitimacy of the activities of tourist companies involved in outbound medical tourism in our

country. The author presents a comparative analysis of the main costs in the formation of a medical travel product on the example of the travel agency LLC "Medical Treatment Abroad - LEZARD". The conclusion is made about the prospects for the development of this area, both in particular according to the results of the analysis of this company, and in the whole country. Further, the work examines the strategic model of financial sustainability of LLC "Medical Treatment Abroad - LEZARD" in accordance with the Franchon and Romane matrix of financial strategies. The results of the analysis allow the author to draw conclusions regarding the current position of the company, as well as to make a forecast regarding the future stability and financial stability of the organization.

Ключевые слова: *медицинский туризм, финансовая стратегия, матрица Франсона и Романе, стратегический анализ компании.*

Keywords: *medical tourism, financial strategy, Franchon and Romane matrix, strategic analysis of the company.*

По статистике, ежегодно за границу с целью медицинского туризма выезжают более 80 тысяч граждан России. Рост направления отражает уровень спроса на качественное лечение и сервис среди российских туристов. Специалисты с мировым именем, высококласное техническое оснащение клиник, позволяющее проводить точную диагностику, высокий уровень сервиса, комфортабельные палаты, заботливый медицинский персонал и т. д. Все это — достоинства зарубежной медицины. Эксперты, правда, советуют не обожествлять иностранную медицину. Немаловажным обстоятельством, способствующим развитию этого вида лечения, является доступность поездок за рубеж.

Многие путают медицинские туры за рубеж с простыми лечебно-оздоровительными поездками. Хотя они и могут включать в себя отдых в санаториях или курортных центрах в качестве одного из элементов. Понятие «медицинский тур» подразумевает серьезное, полноценное лечение за границей, нередко включающее в себя серьезное оперативное вмешательство. Услуга по организации

лечения является сугубо туристической. Но, разумеется, организацией таких поездок занимаются не обычные «массовые» турфирмы, предлагающие пляжный отдых за рубежом, а специализированные туроператоры, в штате которых, как правило, работают менеджеры с высшим медицинским образованием. В Российской Федерации организацией зарубежных поездок, в том числе с целью медицинского туризма, могут заниматься только туркомпании, имеющие соответствующее разрешение на осуществление деятельности по выездному туризму [4]. Деятельность таких компаний должна быть застрахована. Этот процесс строго регламентируется на законодательном уровне Федеральным законом №132-ФЗ от 24 ноября 1996 года «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и контролируется соответствующими органами (Федеральное агентство по туризму - Ростуризм, Ассоциация «Турпомощь» и др.) [3]. Неисполнение одного из пунктов закона влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пятидесяти до ста тысяч рублей или дисквалификацию на срок от шести месяцев до одного года; на юридических лиц – от пяти миллионов до десяти миллионов рублей, а также ведет к автоматическому исключению туроператора из реестра.

На сегодняшний день в Едином федеральном реестре туроператоров находится 4. 377 туроператоров, из них выездным туризмом занимается более 530 туроператоров [7]. Доля специализирующихся только на медицинском туризме, примерно 3 %. В 2019 году, по осторожным оценкам экономистов и специалистов, близких к турбизнесу, сокращение количества юридических лиц, работающих в сфере туризма, составит минимум 20 % [5]. Основная причина – ужесточение конкуренции. Процесс концентрации выездного туризма, в том числе и медицинского туризма, носит характер «естественного отбора», в котором, как правило, выживает более устойчивый и сильный субъект.

Туристическая компания берет на себя не только поиск подходящей для лечения клиники, бронирование авиабилетов и гостиницы, но и организует сопровождение пациента на всех этапах его пребывания за рубежом, переводит

медицинскую и юридическую документацию (а также обеспечивает присутствие переводчика для общения с медицинским персоналом) и способствует в ускоренном получении визы. Помимо лечения за границей, туристические фирмы могут предложить своим клиентам и так называемые «чек-апы» (в переводе с англ. «обследование») - услуги по диспансеризации, когда человек за пару дней проходит комплексное обследование. Такую проверку можно сочетать и с традиционным отдыхом или, к примеру, зарубежной командировкой [8].

Сам по себе турпродукт – организация обследования и лечения в зарубежных клиниках – является затратно-емким и не многие среднестатистические туристы могут его себе позволить, даже если программа обследования состоит из небольшого количества процедур. Поэтому важно учитывать, какое количество ресурсов турфирма потратила на составление того или иного тура, принесет ли он в будущем доход.

Основную часть затрат при формировании медицинского тура на примере ООО «УЦМС Лечение за рубежом» (Екатеринбург, Москва) составляет организация лечения и/или обследования. На эту часть программы уходит большая часть времени и ресурсов компании:

- составление эпикриза на основании актуальной медицинской документации туриста,
- перевод эпикриза на иностранный язык,
- рассылка эпикриза в специализированные клиники,
- согласование с выбранной клиникой и врачами сроков обследования и/или лечения, получение счетов из клиники,
- получение приглашения из клиники,
- организация услуг переводчика, если в клинике нет русскоязычного персонала и др.

Как показывает практика, продажи программ обследования и/или лечения в большинстве случаев не приносят основную прибыль компании [6]. Даже если согласно договору сотрудничества клиника платит до 15 % от оказанных

медицинских услуг за каждого направленного пациента. Не спасает ситуацию даже теоретический отказ от разработки индивидуальных медицинских туров, когда клиентам компании предлагаются только так называемые «медицинские пакеты» - когда уже заранее известен объем процедур, их стоимость, необходимое количество дней на их проведение. За всю деятельность компании процент клиентов, которым продана специально разработанная под каждого из них индивидуальная программа пребывания в зарубежной клинике, составляет чуть ли не 80%. Все остальное – это те, кто согласился на стандартное пакетное обследование. И эта статистика соблюдается из года в год. Туристы не готовы покупать стандартный пакетный зарубежный медицинский тур. Они ждут индивидуального подхода к своей личности, к своему здоровью. Т. е. затрат по формированию такого тура много, и они, к сожалению, не покрываются доходами. Поэтому такие туроператоры, как правило, являются многопрофильными: основной вид источника их доходов – пляжный отдых, экскурсионные туры.

Таким образом, несмотря на востребованность медицинского туризма среди россиян это направление достаточно убыточно для турфирмы. Потому что медицинский туризм – это, как правило, индивидуальные туры, на составление которых уходит огромное количество ресурсов компании. Более того, в век интернета и глобализации английского языка туристы становятся более самостоятельными: сами выходят на связь с клиниками, сами бронируют билеты и отели, сами оформляют визы. С каждым годом организованных туристов становится меньше. И это является ещё одним посылом к тому, чтобы компании, занимающиеся выездным «медицинским» туризмом, становились ещё более мобильными и диверсифицированными в предоставлении своих тур услуг.

Немаловажным обстоятельством развития данного вида услуг является стабильность и финансовая устойчивость организации, занимающейся медицинским туризмом. С этой целью исследовалась стратегическая финансовая модель одного из основных медицинских туроператоров Екатеринбурга ООО «УЦМС Лечение за рубежом».

Компания ООО «УЦМС Лечение за рубежом» берет свое начало с 2003 года. В настоящее время она является единственным узкоспециализированным туроператором по оказанию туристских услуг в сфере медицинского туризма в г. Екатеринбурге. Помимо медицинского туризма компания занимается организацией оздоровительного отдыха на лучших СПА-курортах Западной Европы.

Анализ компании с использованием матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа основан на трех показателях:

1) Результат хозяйственной деятельности (РХД), под которым понимаются свободные денежные средства, образовавшиеся у компании в результате текущей и инвестиционной деятельности. РХД рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{РХД} = \begin{matrix} \text{Прибыль} \\ \text{до уплаты} \\ \text{процентов} \\ \text{и налогов} \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Измене-} \\ \text{ние теку-} \\ \text{щих фи-} \\ \text{нансовых} \\ \text{потреб-} \\ \text{ностей} \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Производ-} \\ \text{ственные} \\ \text{инвести-} \\ \text{ции} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{Обычные} \\ \text{продажи} \\ \text{имущества} \end{matrix}$$

Исходя из формулы, проведем расчет данных хозяйственной деятельности ООО «УЦМС Лечение за рубежом»:

Таблица 1 - Расчет параметров РХД

Показатель, тыс.руб.	2016 год	2017 год	2018 год
Прибыль до уплаты процентов и налогов	106	(4 738)	(3 662)
Изменение текущей финансовой потребности (Запасы + Дебиторская задолженность + За- долженность перед поставщиками)	0+ 934 + 0	0 + 899 + 0	0 + 978 +0
Производственные инвестиции	0	493	493
Обычные продажи имущества	6 360	10 915	17 990
РХД, тыс. руб.	= 5 532	= 6 583	= 14 813

Полученные результаты свидетельствуют о том, что компания на протяжении всего анализируемого периода была достаточно ликвидной. При этом в 2018 году компания располагала наиболее ликвидными средствами за весь анализируемый период, когда РХД вырос более чем в два раза.

2) Результат финансовой деятельности (РФД) – второй параметр

матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа, который характеризует отношение руководства компании к политике заимствования и рассчитывается по формуле:

$$РФД = \text{Изменение заемных средств} - \text{Финансовые издержки по заемным средствам} - \text{Налог на прибыль} - (\text{Дивиденды} + \text{Другие доходы финансовой деятельности})$$

В таблице 2 приведен расчет РФД анализируемой компании за последние три года.

Таблица 2 - Расчет параметров РФД

Показатель, тыс. руб.	2016 год	2017 год	2018 год
Изменение заемных средств	0	0	0
Финансовые издержки по заемным средствам	5 782	337	365
Налог на прибыль	0	0	0
Дивиденды + Другие доходы финансовой деятельности	6 721	185	1 181
РФД, тыс.руб.	= - 939	= 152	= - 816

Анализируемый период показывает, что на фазе привлечения заемных средств РФД становится положительным, а на фазе отказа от привлечения заемных средств РФД становится отрицательным.

3) Результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД)

РФХД является третьим завершающим параметром матрицы, который показывает величину и динамику денежных средств компании после совершения всего комплекса инвестиционно-производственной и финансовой деятельности компании и рассчитывается по формуле [2]:

$$РФХД = РФД + РХД$$

Согласно данной формуле, проведем расчет, отраженный в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет параметров РФХД

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
РХД	5 532	6 583	14 813
РФД	(939)	152	(816)
РФХД	4 593	6 735	13 997

Проведение глубинного анализа финансовой ситуации в компании возможно только после построения самой матрицы финансовых стратегий на основании полученных расчетов. Для полного понимания и определения местоположения компании в матрице за анализируемые периоды, приведем сначала саму матрицу (рис. 1). Согласно её характеристике, все параметры, расположенные над диагональю АВ, находятся в Зоне Успехов или зоне положительных значений. Под диагональю АВ находится Зона Дефицитов или зона отрицательных значений. Расположенный по горизонтали РФД указывает на увеличение заимствованных компанией средств. Расположенный по вертикали РФД указывает на реализацию компанией какого-либо инвестиционного проекта. Квадранты 4, 8, и 5 указывают на избыток оборотных средств компании (создание компанией ликвидных средств). В противовес им квадранты 6, 7 и 9 указывают на дефицит оборотных средств или на чрезмерное потребление ликвидных средств компанией [10].

	РФД<<0	РФД=0	РФД>>0
РХД>>0	1 РФХД=0	4 РФХД>0	6 РФХД>>0
РХД=0	7 РФХД<0	2 РФХД=0	5 РФХД>0
РХД<<0	9 РФХД<<0	8 РФХД<0	3 РФХД=0
			В

Рис.1. Матрица финансовых стратегий Франсона и Романа

Следует отметить, что некоторые авторы считают методологию построения матрицы субъективной и недоработанной [1, с.56]. Поэтому распределив в таблице 4 каждый год по определенному квадранту, мы тоже сделаем небольшую оговорку, что полученные результаты могут не соответствовать

действительному положению компании.

Таблица 4 - Определение квадрантов

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
РХД	$РХД > 0$	$РХД > 0$	$РХД > 0$
РФД	$РФД < 0$	$РФД > 0$	$РФД < 0$
РФХД	$РФХД = 0$	$РФХД > 0$	$РФХД = 0$
Номер квадранта	1	6	1

Таким образом, исходя из проведенных расчетов можно сделать следующие выводы согласно матрице Франсона и Романа:

– Результаты аналитических показателей компании за три года лежат над диагональю АВ. Согласно матрице – это зона успеха или зона положительных значений. Следовательно, компания проводит свою финансово-хозяйственную деятельность достаточно успешно.

– В 2016 году компания находилась в квадранте 1 (так называемый, «Отец семейства»). Это означает, что компания при имеющихся возможностях работала в полсилы, т. е. не все ресурсы компании были задействованы. Кроме того, ООО «УЦМС Лечение за рубежом» в большей степени использовало в этом анализируемом году собственные средства, чем заемные.

– В 2017 году компания перешла в квадрант 6 («Холдинг»). Как следствие, в этом году ООО «УЦМС Лечение за рубежом» стало материнской компанией, открыв филиал в г. Москва за счет собственных средств.

– В 2018 году повторился результат 2016 года, и компания снова переместилась в квадрант 1. При этом результат финансово-хозяйственной деятельности по имеющимся в таблице цифрам вырос более чем в два раза. Финансовым менеджерам компании при получении такого результата необходимо задуматься о реализации каких-либо инвестиционных проектов.

– При повышении темпов роста компания может переместиться в квадранты 4 («Рантье») или 2 («Устойчивое равновесие»).

– Если компания ещё больше снизит темпы роста, то это может обернуться спуском в нижние квадранты, находящиеся в зоне отрицательных аналитических

показателей.

Использование матрицы финансовых стратегий компании позволяет адекватно оценить текущее состояние и принять решения о комплексном использовании всех активов и пассивов хозяйствующего субъекта. Следует отметить, что при всех достоинствах метода результаты стратегического финансового анализа компании по матрице Франсона и Романа носят субъективный характер, т. к. присвоение номера квадранта на этапе построения матрицы подчиняется индивидуальному мнению финансового аналитика. Более того методика матрицы не учитывает отраслевую специфику деятельности компании и это снижает достоверность и информативность получаемых в ходе анализа результатов.

Список литературы

1. Дорофеев М. Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании // Финансы и кредит. 2009. № 23 (359). С. 51-56.
2. Немченко А. Н., Дружинина И. А. Актуальность применения матриц Франсона и Романа в современных рыночных условиях. Сборник: Инновационное развитие легкой и текстильной промышленности сборник материалов Всероссийской научной студенческой конференции. Московский государственный университет дизайна и технологии. 2015. С. 201-203. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_25276770_98522012.pdf
3. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/
4. Портал Ассоциации Туроператоров. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.atorus.ru/ratings/presentation_analytics.html
5. Портал Ассоциации Турпомощь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tourpom.ru/>

6. Портал ООО УЦМС Лечение за рубежом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lezard.ru/>
7. Портал Федерального агентства по туризму – Ростуризм. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/>
8. Портал Profi+Travel. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://profi.travel/articles/27894/details>
9. Романова А. В., Курушина Д. Е. Формирование модели финансовой стратегии развития предприятия. Симбирский научный вестник. 2018. № 3 (33). С. 57-60. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_37292150_41509835.pdf
10. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е. С. Стояновой. М: Перспектива, 2010. - 656 с.

УДК 330

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Тетюхина Елизавета Петровна

студентка учетно-финансового факультета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина», город Краснодар

***Аннотация:** В работе изучена экономическая сущность кредиторской задолженности, представлены определения «кредиторской задолженности» в подходах разных авторов.*

The paper studies the economic nature of accounts payable, presents the definition of "accounts payable" in the approaches of various authors.

***Ключевые слова:** сущность, кредиторская задолженность, кредиторы, покупатели и заказчики.*

***Keywords:** entity, accounts payable, creditors, buyers and customers.*

Кредиторская задолженность перед покупателями и заказчиками является следствием оплаты продукции (работ, услуг) покупателями и заказчиками до того, как продавец исполнит свои обязательства по договору. Рассмотрим подходы к понятию кредиторская задолженность различных авторов в таблице 1.

Исходя из приведенных определений, по нашему мнению, под кредиторской задолженностью организации понимаются ее долги третьим лицам: организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, своим работникам. Как правило, она образуется при расчетах за приобретаемое имущество, работы и услуги сторонних организаций, при расчетах с бюджетом, а также при

расчетах с работниками по оплате труда и с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера.

Таблица 1 – Определение «кредиторской задолженности» в подходах разных авторов

Автор	Определение
«Финансово-кредитный словарь»	Кредиторская задолженность представляет собой вид обязательства, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц.
В. В. Ковалева	Кредиторская задолженность - задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда.
Современный экономический словарь	Кредиторская задолженность - временно привлеченные предприятием, организацией, учреждением денежные средства, подлежащие возврату кредиторам в установленные сроки.
Гражданский кодекс РФ	Задолженность - это невыполненное обязательство, которое может возникнуть из договора, заключенного между участниками предпринимательской деятельности, вследствие причинения вреда, а также по иным основаниям (п.2 ст. 307).
ПБУ 9/99 «Доходы организации»	Кредиторской признается задолженность, когда активы получены, но не оплачены. Величина поступления кредиторской задолженности определяется исходя, из цены и условий, установленных договором между организацией и покупателем с учетом скидок (накидок), предоставляемых по договору, суммовой разницы.
Крейнина М. Н.	Кредиторская задолженность - один из заемных источников покрытия оборотных активов (значительный по сумме).
Колб Р. В., Родригес В. Дж.	Кредиторская задолженность возникает в результате предоставления торгового (коммерческого) кредита, т.е. тогда, когда компания получает товар или услугу без ее немедленной оплаты наличными.
Лебедев К.Ю.	С точки зрения правовой категории — особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами.
Горбулин В.Д. Фокина О.Н.	Рассматривают кредиторскую задолженность как вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц. По мнению указанных авторов, кредиторская задолженность — задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда.
Абрамова Э.В.	Кредиторскую задолженность как денежные средства, временно привлеченные фирмой и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам.

Гетьман В.Г.	Кредиторская задолженность представляет собой обязательства организации за поставленные ей товары, работы, услуги, а также другие обязательства в пользу кредиторов, обусловленные прошлыми хозяйственными событиями и сделками.
Качкова О.Е. Писаренко А.С.	Кредиторская задолженность – задолженность данной торговой организации другим юридическим или физическим лицам.

В состав кредиторской задолженности входят показатели:

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками;
- задолженность перед персоналом организации;
- задолженность перед государственными внебюджетными фондами;
- задолженность перед бюджетом (по налогам и сборам);
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов.

По содержанию обязательств предприятия кредиторская задолженность может быть связана с приобретением материально-производственных запасов, работ, услуг (задолженность за приобретенную продукцию, товары, работы и услуги, включая суммы по предъявленным к уплате векселям) и не связана с ней (задолженность по расчетам с бюджетом, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, перед персоналом организации, перед участниками (учредителями) по выплате доходов, прочая задолженность).

Кредиторскую задолженность можно подразделить на долгосрочную и краткосрочную задолженность. В составе долгосрочной задолженности подразумевается задолженность по долгосрочным кредитам и займам. Кредиторская краткосрочная, если срок ее погашения не более 12 месяцев после отчетной даты.

По возможности исполнения обязательств перед кредиторами задолженность можно подразделить на нормальную и просроченную. При этом в составе просроченной кредиторской задолженности можно выделить два вида задолженности: задолженность, срок исковой давности по которой не истек, и не востребовавшую задолженность (с истекшим сроком исковой давности).

Кредиторская задолженность, отражаемая по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по авансам, полученным», является объектом налогообложения при исчислении. В бухгалтерском учете полученные

авансы рассматриваются как источник имущества организации, появление которого связано с последующим исполнением сделки, предусмотренной договором.

В экономическом смысле обязательства демонстрируют будущие потоки средств, обусловленные кредитами, предоставленными и полученными хозяйствующими субъектами. Исходя из определения понятия кредита, он выдается во временное пользование на условиях возвратности и, как правило, с уплатой процента. Оценка обязательств хозяйствующих субъектов при экономическом подходе строится на принципе временной ценности денег. Чем больше срок с момента возникновения обязательства до даты его погашения, тем больше обязательство обесценивается и тем меньше его экономическая оценка.

В соответствии с действующими нормативными актами дебиторская и кредиторская задолженность отражаются в балансе на основе бухгалтерских записей, произведенных по счетам синтетического учета, периодически уточняемых и выверяемых, и сальдо по отдельным счетам (76 «Расчеты с разными дебиторами кредиторами», 71 «Учет расчетов с подотчетными лицами» и другие) в балансе отражается развернуто, то есть дебетовое сальдо отражается в активе баланса, а кредитовое сальдо – в пассиве [2].

Общими определяющими критериями учета дебиторской и кредиторской задолженности являются правильность документирования текущих обязательств и расчетов организации; основания для постановки дебиторской и кредиторской задолженности на учет; контроль за изменением их суммы и соблюдение правил отражения дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерском балансе.

По итогам вышесказанного можно сделать вывод, что дебиторская и кредиторская задолженность – это следствие системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с момента перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Список литературы

1. Сулейманова Д.А., Ахмедов Л.А. Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Проблемы современной экономики. – 2010. - № 4. – С. 127 – 130.
2. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности./ Под ред. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М., М.: Бухгалтерский учет, 2012.–192 с.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ О бухгалтерском учете // Справочно-Правовая система Консультант Плюс, 2013.
4. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ Об аудиторской деятельности // Справочно-Правовая система Консультант Плюс, 2011.
5. Федоренко, И.В. Аудит / И.В. Федоренко. – М.: Инфра-М, 2013.
6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 1168 с.
7. Финансовый менеджмент. / Под ред. Бланк И.А.- М.: Финансы и статистика, 2011.-521 с.
8. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебное пособие / Г.М.Колпакова.–М.: Финансы и статистика, 2012.-544 с.

УДК 332.87

**СОВЕТ ДОМА КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ
МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ****Шишканова Галина Александровна**

к.э.н., доцент

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород

***Аннотация:** в статье рассматриваются основные цели создания Совета многоквартирного дома, как важного элемента управления жилым домом собственников недвижимости, в случае отсутствия формы правления товарищества собственников недвижимости.*

***Abstract:** The article discusses the main goals of creating a Council of an apartment building, as an important element of managing a residential building of real estate owners, in the event of the absence of the form of government of the partnership of real estate owners.*

***Ключевые слова:** Совет дома, управление, многоквартирный дом, собственники недвижимости.*

***Keywords:** House council, management, apartment building, real estate owners.*

Среди реформ разных сфер жизни человека особое место занимают реформы жилищно-коммунального хозяйства. В последние годы несмотря на сложную экономическую ситуацию, наблюдается строительный бум. Действуют различные государственные программы финансирования развития жилищного строительства. Так Федеральная программа «Жилье для российской семьи» действует в различных регионах. Проблема обеспечения качественным

жильем особенно актуально для молодого поколения. Миллениалы, которые твердо и уверенно входят в жизнь, желают приобретать комфортабельное современное, и предпочтительно новое жилье. Застройщики предлагают «квадратные метры» на любой «вкус». Все более в регионах наблюдается уход от точечной застройки к микрорайонам с развитой собственной инфраструктурой. Однако очень сложной остается проблема управления огромными жилыми комплексами.

Управление многоквартирным домом (МКД) становится все более затруднительным. С одной стороны, жильцы становятся более активными в управлении МКД, стремятся оптимизировать свои расходы, с другой стороны, на рынке жилья, особенно в больших городах, с ограниченным количеством земли строятся многоэтажные жилые дома 20-25 и более этажей, что существенно затрудняет процесс управления домом. В высотных зданиях зачастую располагается не только жилой фонд, но и не жилой. К тому же количество собственников существенно больше чем в малоэтажных домах. С учетом развития государственных программ по обеспечению граждан жильем в МКД заселяются люди с различными культурными, религиозными взглядами и разным социальным положением. Согласно Жилищному кодексу, собственники домов, которые управляются не товариществом собственников недвижимости (ТСН), а Управляющей организацией должны выбрать Совет МКД.

Совет МКД выбирают на общем собрании собственников недвижимости. Действует Совет в соответствии со статьей 161.1 ЖК РФ, взаимодействует с организацией, осуществляющей управление МКД, жилищными объединениями граждан различных организационно-правовых форм, администрацией района, администрацией города, другими органами исполнительной власти [1].

Регистрировать Совет в органах местного самоуправления или иных органах не нужно. Предположительно Совет дома — это тот общественный орган, который призван примирить собственников и управленцев в МКД. Однако на деле это не совсем так. Рассмотрим создание Совета дома на примере МКД №

41 по ул. Тимирязева г. Н. Новгорода. В доме 202 квартиры, собственников более 300 человек. Сдан дом пять лет назад, следовательно, по статистике новые дома заселяются в течение пяти-шести лет. Соседи друг друга не знаю, а значит не доверяют. На общем собрании собственников жилья был поднят вопрос о создании Совета дома. Собственникам было сложно доверить решение вопросов о управлении домом не знакомым людям. После продолжительных прений Совет дома был выбран, однако, наделить полномочиями Совет жильцы не желали. Следовательно, Управляющая компания (УК) продолжила обслуживать дом, как и прежде, без учета интересов собственников жилья.

В других случаях можно наблюдать сращивание интересов членов совета дома и сотрудников УК. Так зачем нужен Совет в МКД и каким образом его деятельность регулируется Жилищным кодексом.

Рассмотрим цели создания Совета. И так, наиболее значимые цели:

1. Контроль и обеспечение выполнения решений общего собрания Собственников.
2. Участие в разработке и выдвижение предложений по планированию управления МКД, а также ремонта общего имущества в МКД.
3. Осуществление контроля по объему, качеству оказанных услуг, предоставляемых Собственникам и пользователям помещений МКД.
4. Доведение информации до Собственников по вопросам управления домом.

Далее выделим функции Совета Совет МКД:

- Совет инициирует проведение общего собрания Собственников;
- обеспечивает соблюдение всех предусмотренных законодательством процедур и формальностей, связанных с проведением и принятием решения общего собрания Собственников, инициированного Советом;
- выносит на общее собрание Собственников предложения:
 - о порядке пользования общим имуществом в МКД, в том числе земельным участком, на котором он расположен;

- о порядке планирования и организации работ по содержанию и ремонту общего имущества в МКД;

- о порядке обсуждения проектов договоров, заключаемых Собственниками в отношении общего имущества в МКД и предоставления коммунальных услуг;

- по вопросам компетенции Совета;

- по вопросам компетенции избираемых комиссий;

- представляет Собственникам предложения по вопросам планирования управления МКД;

5. До рассмотрения на общем собрании Собственников представляет Собственникам свое заключение по условиям проектов договоров, предлагаемых для рассмотрения на этом собрании;

6. Осуществляет контроль за оказанием услуг и выполнением работ по управлению Многоквартирным домом, содержанию и ремонту общего имущества в МКД, за качеством предоставляемых коммунальных услуг собственникам жилых и нежилых помещений, для чего: запрашивает у УК и проверяет показания общедомовых приборов учета ресурсов и проводит анализ соответствия им начисляемых платежей с последующим информированием Собственников; запрашивает у УК отчеты, акты технического освидетельствования, ремонта и реконструкции общедомовых инженерных сетей; и многие другие цели.

В случае принятия на общем собрании Собственников решения о создании товарищества собственников жилья, Совет действует до избрания правления товарищества собственников жилья.

Можно сделать вывод, в целом создание Совета дома имеет больше положительных последствий.

Список литературы

1. Жилищный кодекс РФ от 02.08.2019 <http://jkodeksrf.ru>

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 351:94(47)

СОВЕТСКИЕ ХОЗЯЙСТВА ИЛИ УТОПИЯ «АГРАРНОГО ПЕРЕВОРОТА»

Кузин Валерий Николаевич

к.ю.н., доцент

Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина,
г. Саратов

Аннотация: в статье показано, что ставка на совхозы, как альтернативу крестьянскому хозяйству, была полной утопией.

The article shows that the rate on State farms, as an alternative to the peasant, was full of utopia.

Ключевые слова: зерновая проблема, совхоз, государственное управление, кризис.

Grain problem, state farm, governance, crisis.

Изучение генезиса совхозов позволяет понять, почему же они так и не смогли раскрыть свой потенциал и в итоге ставка на скорое решение «зерновой проблемы» в стране посредством совхозов оказалась несостоятельной и привела к катастрофическим последствиям. Следует отметить, что на различных этапах своего существования совхозы то рассматривались в качестве «основных агрономических баз, производящих культурно-показательную работу» [1; 355], то надолго пропадали из поля зрения государства, чтобы затем материализоваться в виде идеи гигантских «фабрик зерна и мяса». Поэтому вся история совхозного строительства характеризуется противоречивостью и крайностями, ярко

иллюстрирует качество государственного управления советского периода.

Начало формирования правовой базы советских хозяйств заложил декрет «О земле», принятый новой властью 26 октября 1917 г. [1; 15-17], Так, ст. 3 создавала правовые основы национализации высококультурных хозяйств, которые не подлежали разделу и передавались в исключительное пользование государства или общин [1; 16].

В развитие положений этого декрета 13 декабря 1917 г. была опубликована инструкция Наркомзема об урегулировании земельных и сельскохозяйственных отношений. Инструкция имела важное практическое значение, поскольку прямо и негативно сказывалась на перспективах зернового производства. Все земли общенародного земельного фонда были разделены в ней на две категории: не подлежащие раздроблению и предназначенные для распределения среди крестьянства. Крупные зерновые хозяйства к категории «не подлежащих раздроблению» не относились. Следовательно, они подлежали разделу среди крестьян. Появление инструкции не случайно было приурочено к разгону Учредительного собрания, который произошёл 6 января. Так лояльность крестьян была куплена ценой разорения крупных зерновых хозяйств, обеспечивавших основные поставки рыночного хлеба.

Важным значение имел декрет ВЦИК «О социализации земли», утверждённый 27 января (9 февраля) 1918 г. [1; 33-45], Сохраняя основные принципы декрета «О земле», определяя пути и методы его реализации, новый закон одновременно вносил и существенные поправки. Так, в статьях 6, 7 и 9 декрета содержалось указание на то, что земля, частновладельческий живой и мёртвый сельскохозяйственный инвентарь и все постройки переходят без всякого выкупа из нетрудовых хозяйств в распоряжение Советов. Этим закреплялась материальная база сельскохозяйственного производства, которой могли распоряжаться местные Советы.

Одновременно ст. 13 определяла, что предоставляется органам Советской власти занимать из бывших монастырских, казенных, удельных, кабинетских и

помещичьих определенные участки земли и обрабатывать их трудом, оплачиваемым государством [1; 35]. Эта статья и решила вопрос об этимологии названия производственных единиц, образуемых государством. Впервые в правовом акте упоминались хозяйства, находящиеся в распоряжении местных Советов. Следовательно, только с принятием закона от 27 января 1918 г. термин «советское хозяйство» получил право на существование. При этом ст. 20 уточняла, что государство в лице органов Советской власти может пользоваться землёй исключительно в культурно-просветительных целях. Следовательно, закон не признавал за совхозами права на производственную деятельность.

Отметим, что исходная база для образования совхозов, существовавшая в виде крупных зерновых хозяйств, ещё осенью 1917 г. была весьма значительной [2; 7]. Однако новая власть долгое время не контролировала развитие событий на местах, и многие хозяйства оказались элементарно разорёнными. Например, доля доставшегося совхозам частновладельческого скота не превышала 11 % [3; 82]. Земли досталось лишь около 3 млн. га или менее 6 % бывших помещичьих земель [4; 57]. На этих «остатках» к концу 1918 г. было образовано от 2,5 до 3 тыс. совхозов, но большинство из них «почти не имело ни инвентаря, ни рабочего скота [5; 13]. При этом местные власти часто смотрели на первые советские хозяйства как на источник доходов или как на запасы сельскохозяйственного имущества [2; 70].

Важную роль в развитии советских хозяйств сыграло Положение ВЦИК «О социалистическом землеустройстве и о мерах перехода к социалистическому земледелию» от 29 января 1919 г. [1; 109]. Оно принималось в условиях гражданской войны, и отразило особенности военного времени. Так, ст. 29 теперь устанавливала, что «Советские хозяйства организуются в целях наивозможно большего увеличения продуктов...» [1; 113].

Новый подход к совхозам выразился и в изменении их подведомственности. В соответствии со ст. 32 Положения они переходили в непосредственном ведении Наркомзема. Этим совхозы выводились из подчинения местным

Советам, а все доходы с них переходили в доход казны. То есть, с января 1919 г. связь «советских» хозяйств с местными Советами полностью обрывалась, оставалось лишь одно название. По сути дела, в дальнейшем их следовало бы обозначать уже другим термином – государственные хозяйства или госхозы. Совхозы стали производственными элементами структуры Наркомзема, точно так же, как и промышленные предприятия, они полностью потеряли право распоряжаться своей продукцией.

Важно отметить, что в Постановлении была впервые предпринята попытка регулирования норм оплаты труда совхозных рабочих. В соответствии со ст. 42 вознаграждение работников должно было соответствовать размерам их тарифных ставок. Негативное значение этой статьи заключалось в том, что она закладывала правовые основы обезличивания труда в совхозах. Обезличка лишала материальной заинтересованности всех работников совхозов, от рядовых рабочих до заведующего. Складывалась порочная практика советского времени, при которой оплата труда определялась исключительно тарифной ставкой, но не конкретными результатами труда работников. Такой подход убивал инициативу, новаторство, порождал безразличие и превращал работу в совхозе в буквальное «отбывание номера».

Работники совхозов оказались и полностью изолированными от результатов своего труда, поскольку ст. 44 требовала сдачи всех излишков товарной продукции государству. Таким образом, продовольственное обеспечение и материальное благополучие работников никак не зависели от результатов совхозного производства.

Значение Положения ВЦИК «О социалистическом землеустройстве и о мерах перехода к социалистическому земледелию» от 29 января 1919 г. заключается в том, что оно надолго пережило своё время, определило основные направления развития совхозного законодательства, а сформированные им принципы организации и оплаты труда совхозных рабочих сохранялись неизменными вплоть до середины 1930-х гг.

В целом государство уделяло совхозам мало внимания. Причём, присущие совхозной системе недостатки, с годами не только сохранялись, но и приумножались [6; 69]. К концу 1920-х гг. совхозная система так и не вышла из кризисного состояния, более того, речь шла уже о необходимости её восстановления [7; 76]. Совхозы представляли собой плохо организованные сельскохозяйственные предприятия. Техника практически отсутствовала, работы велись преимущественно вручную [8; 25]. Результаты хозяйственной деятельности были низкими. Например, в 1927 г. в посевах зерновых культур доля совхозов занимала только 1,1 %. Совхозы произвели 10690,6 тыс. ц валовой и 416 тыс. ц товарной продукции зерна, что составило соответственно 1,5 % и 3,5 % от общего производства страны [2; 40]. При чём, из-за высокой себестоимости зерна и низких закупочных цен убытки совхозов составили более 1,2 млн. рублей [9; 60].

В рассматриваемый период потребности совхозов в тягловой силе были удовлетворены только на половину, квалификация работников просто отсутствовала, оборотных средств не было, зарплата выдавалась нерегулярно. Из-за недостатка тягла совхозы сдавали в аренду до 50 % пахотной земли. Низкие цены на сельскохозяйственную продукцию, необеспеченность совхозов основными средствами производства, обязательное выполнение убыточных агрокультурных мероприятий, высокое обложение налогами поставили совхозы в исключительно тяжёлое положение [10; 197]. Всё это привело к значительному сокращению совхозов. Только в РСФСР к 1926 г. количество зерновых совхозов сократилось на 40%, а племенных совхозов в два с половиной раза. В итоге число совхозов стало меньше одного на уезд [11; 57].

Таким образом, как бы ни менялась правовая политика государства, совхозы никогда не получали реальной хозяйственной самостоятельности. Находясь загнанными государством в состояние перманентного кризиса, они просто не могли стать ключевыми субъектами сельскохозяйственного производства. Их возможности всегда были жёстко ограничены нормами правового регулирования, принципы которого сформировались ещё в период «военного коммунизма»

и оставались неизменными на протяжении десятилетий, что явилось основным фактором, угнетавшим прогрессивные начала совхозной организации. Однако понимания этого в руководстве государством отсутствовало. Переход к неоправданной и неподготовленной коллективизации в таких условиях представляется авантюрным, что и показал голод 1933 г.

Список литературы

1. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам / Сборник документов за 50 лет. Т. 1. 1917–1928 г. М.: Издательство политической литературы, 1967. - 783 с.
2. История крестьянства СССР: История советского крестьянства. Т. 1 / Крестьянство в первое десятилетие Советской власти, 1917 – 1927. М., 1986. -- 470 с.
3. Зеленин И. Е. Совхозы СССР в годы довоенных пятилеток (1928–1941 гг.) / И. Е. Зеленин. М.: Наука, 1982. -290 с.
4. Краев М. Победа социализма в сельском хозяйстве // М. Краев. -М., Плановое хозяйство. 1932. № 6–7.
5. Богденко М. Л. Совхозы СССР. Краткий исторический очерк (1917–1975) // М. Л. Богденко, И. Е. Зеленин. -М., Политиздат, 1976.-328 с.
6. Кедер А. Организация труда в совхозах // А. Кедер. –М., на хлебном фронте. 1926. № 3. С. 67–80.
7. Галевиус Ф. Совхозы в перспективе // Ф. Галевиус На хлебном фронте. 1926. № 4. С. 76-91.
8. Попов С. П. Саратовский округ в сельскохозяйственном отношении. Саратов. 1929. С. 24–26.
9. Куликов П. Обобществлённый сектор в сельском хозяйстве (совхозы и колхозы) // П. Куликов. –М., Хлебный рынок. 1928. № 11–12 С. 58-64.
10. В Президиуме Госплана // Плановое хозяйство. 1924. №. 4–5. С. 196-198.

11. Лацис М. Быть или не быть совхозам // М. Лацис. –М., на аграрном фронте. 1925. № 1. С. 57-67.

УДК 340.155

К ВОПРОСУ ОБ УСЛОВИЯХ ПОСТРОЕНИЯ ПРАВОВОЙ ДЕМОКРАТИИ

Лих Александр Сергеевич

студент

НИ Томский государственный университет, г. Томск

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются вопросы деления демократических режимов на правовые и неправовые, а также дается краткая характеристика условий, необходимых для построения правовой демократии.*

***Ключевые слова:** демократия, право, правовое государство, народ*

Демократия возникла с появлением человека, и она является естественной формой взаимодействия людей, которая позволяет наиболее справедливым и эффективным образом удовлетворять человеческие потребности, решать возникающие социальные конфликты.

Общепринятое деление государственно-правовых режимов на демократические и недемократические, по мнению В. С. Нерсисянца, чрезмерно идеализирует демократию. Обращаясь к опыту прошлого, профессор отмечает, что демократия как власть большинства, без определяющих ее состояние либеральных принципов имеет заметные недостатки. Без признания и защиты прав и свобод человека ничем не ограниченное народовластие неминуемо ведет к деспотизму [1, с. 254]. Данное обстоятельство требует разграничить понятия правовой и

неправовой демократии.

Неправовая демократия – власть большинства, которая неограниченна законами, что неминуемо ведет к абсолютной власти коллектива над личностью. В этой связи, рассматривая демократию именно с позиции государства, важно заметить, что справедливым народное управление, являющееся историческим наследием человечества, возможно только при его удовлетворении определенными условиями.

Во-первых, демократия предполагает государственное признание и институциональное выражение суверенитета, то есть верховной власти народа [2, с. 149]. Суверенитет народа предполагает закрепление за ним права влиять на формы организации государственно-правового бытия, люди имеют право выбирать и сменять своих представителей, а в некоторых случаях и непосредственно участвовать в разработке и принятии законов. Данные права должны быть законодательно закреплены в конституции.

Во-вторых, демократия предполагает регулярную выборность основных государственных органов [2, с. 149]. Демократическим может считаться лишь то государство, где должностные лица, осуществляющие власть, избираются на конкретный, ограниченный срок. Данное положение всегда было предметом дискуссий. Не всегда можно ответить, насколько оправданна смена эффективного правителя на менее способного и наоборот.

Еще одним условием является обеспечение всех граждан равным правом на участие в управлении государством, в первую очередь посредством провозглашения и практической реализации равенства в избирательных правах – закрепление как пассивного, так и активного избирательного права граждан. Помимо избирательных прав граждане также должны наделяться правами создавать политические партии, общественные организации, ассоциации и иные объединения для выражения своей воли и участия в конкурентной борьбе за власть.

Четвертым условием выступает принятие решений в соответствии с волеизъявлением большинства и, соответственно, подчинение меньшинства таким

решениям. Идея большинства является сущностной и наиболее важной характеристикой демократии. Однако данный признак достаточно противоречив по своей природе. Справедливое народовластие создает условия для достижения консенсуса в обществе, то есть согласования воли и интересов как можно большего количества субъектов. Демократия же, которая подавляет меньшинство большинством – «ущербная демократия», в то время как настоящая тяготеет к консенсусу, или компромиссу. Из этого следует, что народовластие должно обеспечить противоборствующие социальные группы такими формами правового общения, при которых была бы невозможна дискриминация меньшинства общества. Другими словами, меньшинство должно иметь право на законную оппозицию.

Перечисленные признаки можно считать минимальными условиями существования демократического государства, однако их недостаточно для понимания сущности народовластия.

Обязательным условием для правовой демократии является ее ограничение либеральными принципами, которые отражены в конституциях большинства европейских государств, США и России.

К таковым относятся: разделение властей, необходимость которого объясняется тем, что независимая судебная власть способна осуществлять конституционный надзор за деятельностью органов государственной власти, отменять незаконные правовые акты. Более того, реально действующие представительные институты могут появиться только при разделении властей.

Другим условием демократии является принцип гласности, который наделяет граждан правом на доступ к информации, которая затрагивает их интересы, а равно и требовать в случае необходимости восстановления нарушенных прав. Не стоит забывать и о свободе слова.

К числу принципов и критериев демократии также относят политический плюрализм, под которым понимается многопартийность и право оппозиции на выражение своих взглядов в средствах массовой информации [3, с. 14].

Для народовластия характерно хорошо развитое местное самоуправление.

Роль армии в демократическом государстве ограничена, а методы принуждения строго регламентированы законом.

Существенным требованием к реальной демократии необходимо причислить профессионализм депутатов, так как от компетентного решения народных избранников зависит будущее общества.

В дополнение можно сказать, что построение демократии невозможно без признания и гарантии государством основных прав и свобод человека и гражданина.

Из всего сказанного можно сделать определенные выводы о сущности демократии.

Демократия – государственно-правовой режим, предполагающий признание народа в качестве единственного источника власти, его прав участвовать в решении государственных дел и способствующий наделению граждан достаточно широким кругом прав и свобод.

Демократия – сложное социальное явление, возникшее естественным образом еще в первобытном обществе. Само понятие народовластия имеет может трактовок, отражающих его в более или менее широком смысле. Как правовой институт демократия появляется и развивается в разных государствах в соответствии с их экономическими, географическими и социально-культурными особенностями. Каждая демократия – результат исторического развития народа, и в настоящее время представляется наиболее справедливой и разумной формой организации власти. Для того чтобы должным образом исполнялось назначение демократии необходимо ее соответствие строгим общепризнанным принципам и нормам.

Список литературы

1. Нерсесянц В. С. Общая теория права и государства // В. С. Нерсесянц. – М.: НОРМА, 1999. – 552 с.

2. Пугачев В. П. Введение в политологию: учебное пособие / В. П. Пугачев, А. И. Соловьев – М.: Аспект Пресс, 1995. – 352 с.

3. Бегунов Ю. К. 13 теорий демократии/ Ю. К. Бегунов, А. В. Лукашев, А. В. Пониделко. – СПб.: Издательский Дом «Бизнес-Пресса», 2002. – 240 с.

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 656.3

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НЕСИНУСОИДАЛЬНОСТИ НАПРЯЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ РУДНИЧНОГО ЭЛЕКТРОВОЗНОГО ТРАНСПОРТА

Старцев Иван Михайлович

аспирант

ФГБОУ ВО Уральский государственный университет путей сообщения,
г. Екатеринбург

***Аннотация:** в статье освещены вопросы влияния автоматизированной тяговой преобразовательной установки с нелинейной вольтамперной характеристикой на показатели качества электроэнергии. Описана система электроснабжения электровозного рудничного транспорта. Приведена однолинейная схема электроснабжения. Отмечены особенности системы электроснабжения электрифицированного рудничного транспорта. Определены дальнейшие этапы исследования.*

The article examines the questions of effect of automated traction converter on the indicators of power quality. The power supply system of electrified mining transport is described. The single line scheme of power supply is presented. The features of the power supply system of an electrified mining transport are noted. Further research steps are identified

***Ключевые слова:** качество электрической энергии, электроснабжение, электроприемник, электрооборудование, автоматизированная тяговая преобразовательная установка, электрифицированный рудничный транспорт.*

Keywords: *power quality, power supply, power receiver, electrical equipment, automated traction converter, electrified mining transport.*

Проблемы качества электрической энергии являются актуальными для промышленных предприятий горнорудной отрасли. Нелинейные искажения формы напряжения создают различные электроприемники: преобразователи частоты, мощные трехфазные выпрямители и др.

Отклонение показателей электрической энергии от регламентированных приводит к негативным последствиям в работе различного электрооборудования. Например, глубокие колебания напряжения (10 – 15 %) приводят к неэффективной работе аппаратов защиты и электромагнитных пускателей, к погасанию газоразрядных ламп в системах освещения, к выходу из строя конденсаторов и вентильных выпрямительных агрегатов, преждевременному старению изоляции и т. д. [1]

При этом сами выпрямительные агрегаты являются нелинейной нагрузкой и зачастую существенно искажают синусоидальность тока, что, в свою очередь, приводит к искажению синусоидальности напряжения. В ГОСТе [2] искажение синусоидальности напряжения регламентируется следующими показателями:

– значения коэффициентов гармонических составляющих напряжения до 40-го порядка в точке передачи электрической энергии;

– значение суммарного коэффициента гармонических составляющих напряжения (отношения среднеквадратического значения суммы всех гармонических составляющих до 40-го порядка к среднеквадратическому значению основной составляющей) в точке передачи электрической энергии.

С целью исследования данных показателей был проведен анализ качества электрической энергии в системе электроснабжения электровозного рудничного транспорта промышленного предприятия. Система электроснабжения рудничного электровозного транспорта имеет свои особенности:

– расположение электровозной откатки на различных горизонтах

подземных рудников влечет за собой размещение тяговых подстанций на данных горизонтах, то есть в непосредственной близости к «нагрузке» (электровозам);

– одновременно в работе может находиться различное количество электровозов;

– различная протяженность контактной сети;

– уровень напряжения в контактной сети – 275 В постоянного напряжения.

На рисунке 1 приведена схема системы электроснабжения.

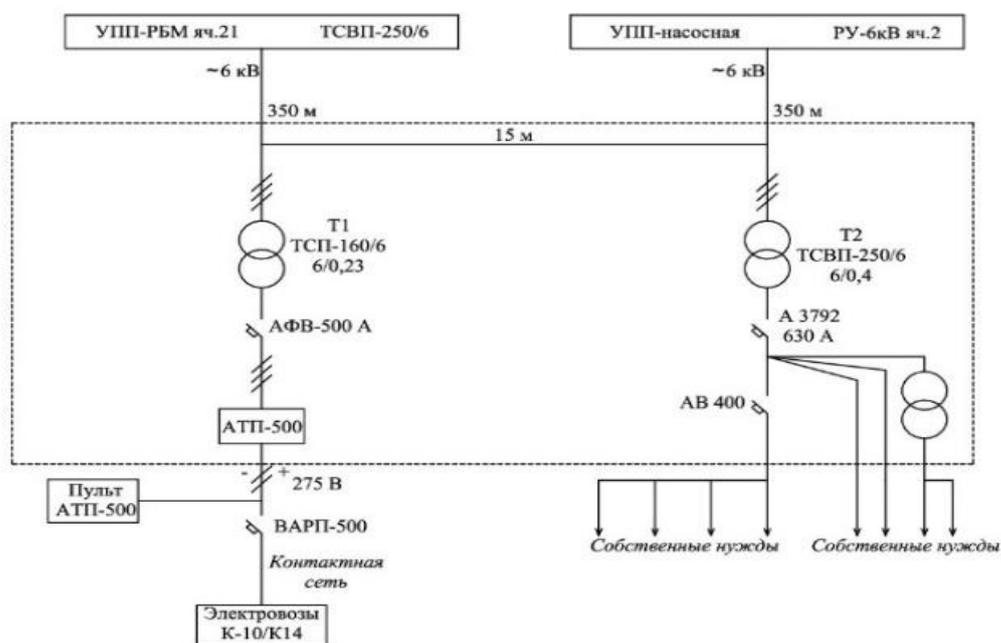


Рисунок 1 - Однолинейная схема участка электроснабжения электрифицированного рудничного транспорта

В рассматриваемом случае исследование качества электрической энергии проводилось на вводе автоматизированной тяговой преобразовательной установки АТП-500. Установка предназначена для приема электроэнергии переменного тока напряжением 230 В, преобразования в напряжение постоянного тока 275 В и питания контактных сетей шахт и рудников с обеспечением защиты от утечек тока в контактной сети. Выпрямитель – полууправляемый: выполнен на базе диодно-тиристорных модулей. Количество модулей – 6.

Измерения проводились в течение суток прибором Fluke 435 series 2.

На рисунках 2 и 3 приведены гистограммы гармоник напряжения и тока,

соответственно.

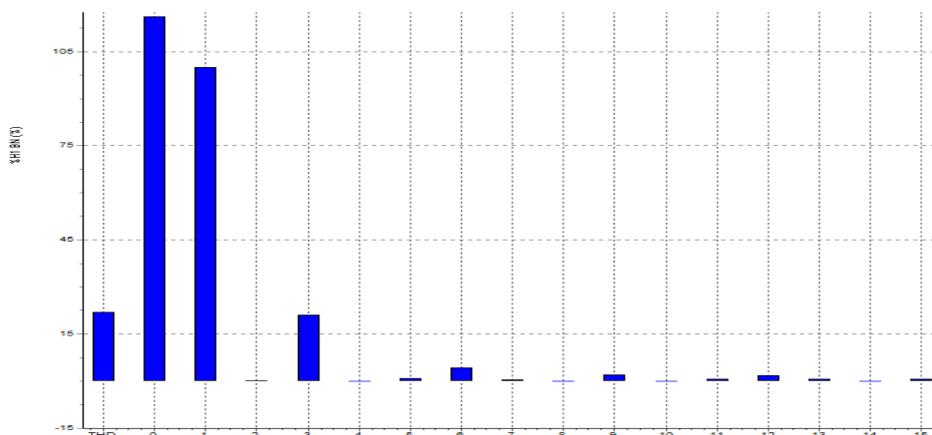


Рисунок 2 – гистограмма гармоник напряжения, полученных в результате измерений

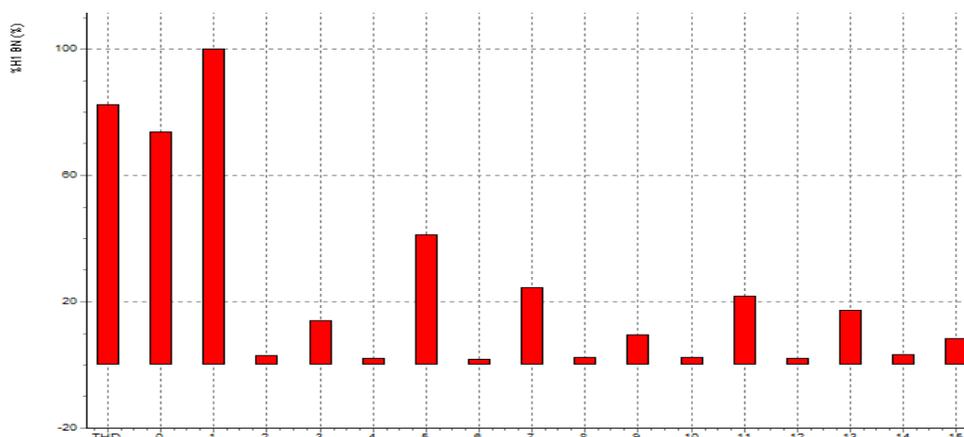


Рисунок 3 – гистограмма гармоник тока, полученных в результате измерений

Наличие гармоник тока и напряжений, установленное в результате измерений, соответствует теории, так как 6-пульсный выпрямитель автоматизированной тяговой преобразовательной установки генерирует следующие гармоники:

$$n+6 \pm 1,$$

где n – количество модулей установки АТП-500

Нехарактерным является наличие 3-й гармоники напряжения, что может быть вызвано схемой соединения обмоток силового трансформатора ТСП-160/6 (указан на рисунке 1).

Ввиду наличия третьей гармоники напряжения суммарный коэффициент

гармоник напряжения (в иностранной литературе и на рисунках 2, 3 – total harmonic distortion (THD)) не укладывается в заданный стандартом интервал [2].

Исследования показывают, что решить проблему наличия гармоник можно за счет применения различных фильтрокомпенсирующих устройств [4].

На данном этапе исследований были сформулированы следующие выводы и определены дальнейшие этапы исследования:

1. Для полноценного анализа качества электрической энергии автоматизированной тяговой преобразовательной установки АТП-500 в дальнейшем необходимо провести измерения на первичной обмотке силового трансформатора (на напряжении 6 кВ).

2. В ГОСТе [2] не регламентированы значения коэффициентов гармонических составляющих для напряжения 220 В. Это не говорит о том, что контролировать и снижать влияние гармоник в электрических сетях данного уровня напряжения не нужно. Однако при анализе значений гармонических составляющих напряжения в сетях 220 В приходится использовать допустимые регламентированные значения, указанные в ГОСТе, для напряжения 380 В.

3. Для получения точных данных необходимо построить математическую модель системы электроснабжения электровозного рудничного транспорта.

Список литературы

1. Наумкин И. Б., Паскарь И. Н., Завьялов В. М. Влияние нелинейной нагрузки на качество электроэнергии // Вестник кузбасского государственного технического университета. – 2015. – №4 – С. 75-81.

2. ГОСТ 32144-2013. Электрическая энергия. Совместимость технических средств электромагнитная. Нормы качества электрической энергии в системах электроснабжения общего назначения.

3. Карташев И.И. Качество электроэнергии в системах электроснабжения. Способы его контроля и обеспечения. Учебное пособие. — М.: Издательство МЭИ, 2001. — 120 с.

4. Железко Ю.С. Компенсация реактивной мощности и повышение качества электроэнергии. – М. : Энергоатомиздат, 1985. – 224 с.

«НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА - 2019»

I Международная научно-практическая конференция

Научное издание

ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Научно-исследовательский центр «Иннова»)
353440, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Крымская, 216, оф. 32/2
Тел.: 8 (918) 38-75-390; 8 (861) 333-44-82
Подписано к использованию 07.08.2019 г.
Объем 618 Кбайт. Электрон. текстовые данные

ISSN 978-5-95283-130-8



9 785952 831308 >