

Научно-исследовательский центр «Иннова»



ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов по материалам
XXII Международной научно-практической конференции,
9 апреля 2020 года, г.-к. Анапа

Анапа
2020

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

И66

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).

И66 **Инновационное развитие современной науки.** Сборник научных трудов по материалам XXII Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 09 апреля 2020 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2020. - 29 с.

ISBN 978-5-95283-287-9

В настоящем издании представлены материалы XXII Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки», состоявшейся 09 апреля 2020 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 978-5-95283-287-9

© Коллектив авторов, 2020.
© Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(подразделение НИЦ «Иннова»), 2020.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ПРЕДПРИЯТИЯ

Закомолдина Виктория Владимировна 4

FUNCTIONAL MODEL OF INNOVATION MANAGEMENT

Молчанова Светлана Маратовна 7

РЕЗЕРВЫ РОСТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Скорикова Екатерина Николаевна..... 12

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

СРАВНИТЕЛЬНО-СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИСКУРСА

ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ АНГЛИЙСКОГО

И РУССКОГО ЯЗЫКОВ

Зиннатуллина Фариды Фаритовна

Акимова Ольга Валерьевна 16

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

COVID-19 КАК ФОРС-МАЖОРНОЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВО

В ДОГОВОРЕ ПОСТАВКИ

Федкович Карина Александровна 24

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Закомолдина Виктория Владимировна

магистрант

ФКОУ ВО Академия права и управления (Академия ФСИН России),
город Рязань

***Аннотация:** в статье изучены цели и задачи стратегического управления, а также различия между ними. Рассмотрены элементы управления, а также этапы стратегического менеджмента. Рассмотрены понятия стратегии и ее суть.*

The article examines the goals and objectives of strategic management, as well as the differences between them. The elements of management, as well as the stages of strategic management, are considered. The concepts of strategy and its essence are considered.

***Ключевые слова:** стратегия, выбор стратегии, цели и задачи стратегического управления.*

***Keywords:** strategy, strategy selection, goals and objectives of strategic management.*

Разделение между целями и задачами проходит по уровню, на котором они действуют в организации. Задачи имеют отношение и к отдельным подразделениям организации. Возможно также присутствие задач в целях, но на уровне подразделений, если они включены в процесс достижения целей. В этом случае задачи являются пере формулировкой общих целей, в той части их достижения,

которая отводится отдельным подразделениям (например, цель компании получить определенный процент прироста объема продаж может быть переформулирована как конкретные задачи производственного подразделения, отдела маркетинга, транспортного цеха, финансовой службы и т.д.).

Задачи в сравнении с целями носят более краткосрочный характер, так как они связаны с планированием текущей деятельности. Это часто приводит к тому, что задачи по своей сущности являются множественными, так как они носят оперативный характер и могут различаться в зависимости от направления деятельности компании.

Цель и основные задачи составляют фон, на основании которого формулируются стратегии, а также критерии, по которым они оцениваются.

Основные задачи определяют, что организация планирует выполнить в среднесрочном и долгосрочном плане для достижения цели.

Установленные цели решают, куда должна двигаться организация. Очень часто от выбора того, каким путем идти к цели, зависит то, удастся ли организации добиться желаемых результатов. Правильное решение по стратегии движения к цели не менее важно, чем правильное решение по целям.

После того как стратегические цели предприятия или организации сформулированы, определяются пути их достижения, т. е. разрабатывается стратегия.

Стратегия – образ действий в виде взаимосвязанного комплекса управленческих решений, обеспечивающих достижение поставленных целей.

Содержанием стратегии служит набор правил принятия решений, используемый для определения основных направлений деятельности.

Совершенно очевидно, что одной и той же цели можно достичь различными способами. Например, можно наращивать прибыль путем снижения издержек. А также можно добиться этого и путем увеличения полезности для потребителя производимого фирмой продукта. Различные фирмы, исходя из обстоятельств, возможностей и их сил, примут решения по поводу того, как они будут решать данную задачу. Выбор способа достижения цели и будет являться

основанием для разработки стратегии фирмы.

Выбор стратегии и ее реализация составляют основу стратегического управления.

В литературе существует два противоположных взгляда на понимание стратегии:

– в первом случае стратегия – это конкретный долгосрочный план достижения цели, а выработка стратегии – это процесс нахождения данной цели и составление долгосрочного плана. Такой подход основывается на том, что все возникающие изменения предсказуемы, происходящие в среде процессы носят детерминированный характер и поддаются полному контролю и управлению.

– во втором случае под стратегией понимается долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде. При таком понимании, стратегию можно охарактеризовать как выбранное направление деятельности, функционирование и рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей.

Обычно стратегия разрабатывается на несколько лет вперед, конкретизируется в различного рода проектах, программах, практических действиях и реализуется в процессе их выполнения. Значительные затраты труда и времени многих людей, необходимые для создания стратегии предприятия, не позволяют ее корректировать или часто изменять. Поэтому она формулируется в достаточно общих выражениях. Это – предполагаемая стратегия.

Вместе с тем, как внутри организации, так и снаружи появляются непредвиденные обстоятельства, которые не укладываются в первоначальную концепцию стратегии. Они могут, как открыть новые перспективы развития и возможности для улучшения существующего положения дел, так и заставить отказаться от предполагаемой политики и плана действий. В последнем случае первоначальная стратегия становится не актуальной и предприятие переходит к

формулированию неотложных стратегических задач.

Список литературы

1. Лаева Т. В. Сценарный анализ как основа стратегического планирования в организации, Менеджмент в России и за рубежом №2, 2016.
2. Дубровин И. А. Бизнес-планирование на предприятии. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К» - 2007, С-37-40.
3. Шеховцева Л. С. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. — Калининград: Изд-во КГУ, 2011.

УДК 336.648

FUNCTIONAL MODEL OF INNOVATION MANAGEMENT

Молчанова Светлана Маратовна

к.э.н., доцент, доцент

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения», г. Санкт-Петербург

Annotation: the idea of investing in innovation as the only source of strengthening the national economy translates into a proposal of both theoretical models and specific practical measures to increase the volume of investments in the field of innovation development.

Keywords: innovative development, investment objects, business, investors, institutes, innovative projects.

For the development of technologies in the conditions of the Russian market, RVC offers a methodology based on a set of indicators of innovative progress in Russia, which is reduced to a comparison with the pace of technological development of

the countries that are innovative leaders (the so-called investment management panel) and a functional model of innovation management, which is a map of the relationship of individual state subjects of innovation policy with areas of application delegated by him to regulate innovative development (осударственные agencies either directly or indirectly affect the specific participants in the innovation market, or coordinate and monitor their actions within the law).

It should be emphasized that in accordance with the above methodology for analyzing the Russian innovation market, it follows that the national innovation support system, despite the existing educational and financial potential, lags in almost all respects from reference countries with an attractive investment climate, as mentioned at the beginning of the article. based on the analysis of foreign rating agencies [1-6].

This situation stems from a number of diverse problems that impede the full-scale implementation of innovation policy (in particular, the “National Technological Initiative”, approved by the Government, in the implementation of which RVC itself is directly involved) in existing realities. Among them, low return on capital invested in R&D from budgetary funds, expressed in the lack of demand for investment objects in the market, undeveloped competition within the innovation market, resulting in the emergence of obstacles to the entry of new promising players on the market and the maintenance of conditions for the supply of a low-quality product with a low risk of loss of share in the market (niche companies), an innovative culture that does not include maintaining the demand for innovation as the most effective way to expand business with ownership of companies and senior management of companies (and, as a result, practically no viable technological exports) and interest in employment in this area by the population, poor protection of business owners and investors, resulting in low investment attractiveness of the country and the fear of funds and private investors to enter the Russian capital [7].

An important component is the “brain drain” due to inefficient government actions to stimulate scientific activity and the attractiveness of some foreign economies more loyal to technology development, difficult growth and access to stock exchanges

for startups and other risky projects, as a result of which a number of projects “move»Abroad, a small share of tax and other benefits, investment loans, etc. tools of indirect regulation on the scale of measures implemented by innovation development institutions to ensure support for innovative projects [8], [9]. So, given the special status and size of indirect regulation instruments, in our opinion, it is precisely at this stage that the participants of innovative projects need to “provide benefits provided to residents of the SEZ of the technology-innovative type of the Russian Federation” [10].

From the above - especially this issue concerns the low efficiency of investments in R&D - it would be fair to assume that the institutions for innovative development responsible for the allocation of funds make mistakes when choosing investment projects that receive funding from state funds. This assumption is supported by many facts indicating the existence of disagreements between RVC and the Ministry of Economic Development on the one hand and the Ministry of Finance and the Agency for Strategic Initiatives on the other. It is known that the Ministry of Finance makes claims to RVC in connection with the slow and ineffective spending of funds aimed at developing innovation through the use of venture funds managed by RVC, and also initiates the merger of RVC and Skolkovo into a single structure, which, according to the Ministry of Economic Development, may lead to a partial or complete curtailment of state support for the Russian venture market [1].

As a result, we can reliably confirm that the available socio-economic and socio-demographic resources, strengthening the importance of regional development are the basis for the progress of the innovative potential of the Russian Federation, and the quality of the innovation environment can ultimately accelerate or slow down the emergence and spread of innovations in Russia. That is why stimulating a positive attitude of the population of the Russian Federation towards innovations in the technological sphere, clearly defining key strategies for innovative behavior in the economic sphere, increasing the return on capital invested in R&D from budgetary funds, developing competition within the innovation market and effective protection of business owners and investors come to the forefront.

Список литературы

1. Молчанова С.М. Priority directions for stimulating and supporting innovative activity of the country / В сборнике: Инновационное развитие современной науки Сборник научных трудов по материалам XX Международной научно-практической конференции. 2020. С. 14-18.

2. Молчанова С.М. Use of modern information technologies to ensure sustainable economic growth /В сборнике: Инновационная траектория развития современной науки: становление, развитие, прогнозы сборник статей Международной научно-практической конференции. Петрозаводск, 2020. С. 22-25.

3. Молчанова С.М. Priority directions for innovative development of the research and development sector / В сборнике: Вопросы науки 2020: потенциал науки и современные аспекты Сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции. Анапа, 2020. С. 22-25.

4. Молчанова С. М. Main directions of innovative development of sectors of the country /. В сборнике: Наука в современном мире Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции. 2020. С. 9-13.

5. Молчанова С. М. Инструменты циркулярной экономики / Учет и контроль. 2020. № 2. С. 24-30.

6. Молчанова С. М. Tools to support technological modernization of companies / В сборнике: Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Петрозаводск, 2019. С. 12-15.

7. Молчанова С. М. Integration of russia into the global processes of creating and using a national innovation system / В сборнике: Научное пространство: актуальные вопросы, достижения и инновации Сборник научных трудов по материалам XIII Международной научно-практической конференции. 2019. С. 38-41.

8. Молчанова С. М. Технологический тип ОЭЗ В России / Образование, экономика, общество. 2015. № 5-6 (51-52). С. 84-88.

9. Молчанова С. М. Венчурное финансирование как основной элемент инновационного развития / В сборнике: Актуальные проблемы развития экономики и управления в современных условиях Материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор И. Л. Сурат. 2019. С. 180-185.

10. Молчанова С. М. Особые экономические зоны технико-внедренческого типа России / Актуальные проблемы экономики и управления. 2015. № 3 (7). С. 22-27.

УДК 330

**РЕЗЕРВЫ РОСТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ****Скорикова Екатерина Николаевна**

ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО

***Аннотация:** В статье изучен порядок расчета резервов роста прибыли за счет увеличения объема оказания услуг в организации туристской сферы.*

The article studies the procedure for calculating profit growth reserves by increasing the volume of services in the organization of the tourism sector.

***Ключевые слова:** бухгалтерский учет, резервы роста, финансовые результаты, прибыль, туристские организации.*

***Keywords:** accounting, growth reserves, financial results, profit, travel agencies.*

Основными источниками увеличения финансовых результатов от оказания услуг являются: увеличение объемов услуг, повышение уровня товарности, снижение себестоимости от продаж, улучшение качества, структуры и сроков предоставления, поиск наиболее выгодных поставщиков.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду услуг и выявляются на стадии планирования или в процессе выполнения планов.

Для оказания услуг, их необходимо сначала произвести и в достаточно хорошем качестве, с минимально возможными издержками (чтобы была возможность снизить цену без убытка для организации). Следовательно, во многом выявление резервов реализации зависит от определения резервов производства.

Туристская организация регулярно предоставляет услуги пляжа и аналогичные услуги, хотя за анализируемый период их использование было не

полным, резерв увеличения у организации имеется (таблица 1).

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема услуг необходимо выявленный ранее резерв роста объема услуг умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу услуги.

Таблица 1 – Резервы роста прибыли за счет увеличения объема оказания услуг

Вид услуг	Резерв увеличения объема услуг, шт.	Фактическая сумма прибыли на 1 услугу, руб.	Резерв увеличения суммы прибыли, тыс. руб.
Услуги пляжа	25,00	1220,00	30,50
Розничная торговля	15,00	850,00	12,75
Удаление и обработка вредных отходов	10	1000	10
Уборка территории и аналогичная деятельность	10,00	1135,00	11,35
Итого	-	-	64,60

Согласно данным таблицы 1 прибыль от предоставляемых услуг увеличится на 64,60 тыс. руб., если организация в следующем отчетном периоде сможет реализовать выявленный резерв увеличения объема услуг по основным ее видам. Наибольший удельный вес в общей сумме планируемого увеличения прибыли занимает резерв увеличения прибыли по услугам пляжа (25 шт.), наименьший - по удалению и обработке вредных отходов, а также уборке территории и аналогичной деятельности (10 шт.).

Рассмотрим экономический эффект на 2020 г. в таблице 2.

Таблица 2 – Экономический эффект от мероприятия на 2020 г.

Наименование	2019	Прогноз	Отклонение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Производительность труда	260,00	341,00	81,00	31,15
Постоянные затраты	4069,00	5230,00	1161,00	23,53
Переменные затраты	9245,00	11100,00	1855,00	20,06
Себестоимость	9245,00	11164,00	1919,00	20,76
Выручка	13265,00	17411,00	4146,00	31,26
Выработка одного рабочего	260,10	341,39	81,29	31,26
Валовая прибыль	4020,00	6247,00	2227,00	55,40

Прибыль от продаж	49,00	125,00	76,00	155,10
Прибыль с каждого рубля выручки	0,00	0,01	0,01	0,00

После проведенных расчетов, можно сказать, что вложения в мероприятия по улучшению условий труда эффективны. Экономический эффект от мероприятий составит 75,04 тыс. руб. прибыли от основного вида деятельности.

Благодаря тому, что по организации удалось уменьшить затраты, если сравнивать с прогнозом, то прибыль в 2020 г. должна увеличиться.

Отклонение, как абсолютное, так и относительное, каждого показателя является не критичным, но и не достигнут максимальный эффект. Так прибыль от продаж имеет отклонение в 76,00 тыс. руб., а валовая прибыль в 2227,00 тыс. руб., что могло быть и меньше, если бы производительность труда реализовалась на полную.

В целом организация не является убыточной, однако такая угроза присутствует и за изменением главных показателей (выручка, себестоимость, прибыль от продаж) стоит пристально наблюдать.

Список литературы

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / Н. П. Кондраков, М. А. Иванова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 368 с.
2. Касьянова, Г. Ю. Документооборот в бухгалтерском и налоговом учете / Г. Ю. Касьянова: АБАК, 2016. 832 с.
3. Касьянова, Г. Ю. Учетная политика. Бухгалтерская и налоговая / Г. Ю. Касьянова: под ред. Г. Ю. Касьяновой - АБАК: 2016. - 192 с.
4. Лебедева, Е. М. Основы бухгалтерского учета / Е. М. Лебедева: Академия, 2015. 176 с.
5. Макарьева, В. И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие / В. И. Макарьева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 364 с.
6. Малькова, Г. Н. Международные стандарты финансовой отчетности в

примерах и задачах (для бухгалтеров) / Т. Н. Малькова: М.: Финансы и статистика, 2012. - 290 с.

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 81.255

СРАВНИТЕЛЬНО-СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИСКУРСА ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ АНГЛИЙСКОГО И РУССКОГО ЯЗЫКОВ

Зиннатуллина Фарида Фаритовна

студент

Акимова Ольга Валерьевна

доцент, кандидат филологических наук

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»,

город Казань

***Аннотация:** статья посвящена сравнительно-сопоставительному анализу дискурса деловой коммуникации английского и русского языков. Исследуются лингвистические и социокультурные особенности письменного делового дискурса на основе сопоставления деловой корреспонденции и юридических документов.*

The article focuses on a comparative study of the discourse of business communication in English and Russian. The linguistic and sociocultural features of written business discourse are examined based on a comparison of business correspondence and legal documents.

***Ключевые слова:** дискурс, лингвистические особенности, лингвокультура, деловая коммуникация.*

***Key words:** discourse, linguistic features, linguistic culture, business communication.*

Деловой дискурс является предметом изучения лингвистических школ

различных стран мира, лидерами среди которых являются Россия, США, Франция, Нидерланды. Подходы и методы анализа делового дискурса сформированы такими направлениями в языкознании, как когнитивная лингвистика, лингвокультурология, межкультурная коммуникация, теория речевых актов, этнопсихолингвистика и некоторыми другими.

Одним из основных понятий современной лингвистической теории выступает дискурс. Дискурс – это многозначное понятие. Например, в классической философии дискурс использовался для обозначения изложения мыслей, а в нынешней французской философии постмодернизма это характеристика особой идеологии. Несмотря на множественность объяснений понятия дискурса, он выступает относительно часто используемым и функционально подходящим термином.

Сперва исследуемое понятие дискурса в лингвистике Франции выступало в роли речи в целом. Теория дискурса изначально зародилась в концепции Эмиля Бенвениста. Он разделил план повествования и план речи, приписываемый человеку (дискурс). Такая же дифференциация прослеживалась и у Льва Владимировича Щербы, он описал свои труды в работе «Языковая система и речевая деятельность». Рассматривая дискурс как отрасль текста в лингвистике, а представляя анализ в качестве метода, Татьяна Михайловна Николаева определяет дискурс как «многозначный термин лингвистики текста, употребляемый рядом авторов в значениях, почти омонимичных».

Но, как известно, дефиниция «дискурса» как лингвистического термина текста не лимитировалась рамками текста и «стало включать в себя перечисление условий, в которых этот текст актуализируется» [3, с. 72].

Также хочется затронуть тему культурных различий в типах дискурса, которые профессор Роберт Каплан упомянул в 1966 году. Р. Каплан отводит место пяти главным языковым группам, но английский язык он обособляет отдельно. В соответствии с профессором Капланом, семиты (говорящие на языке афразийской языковой семьи) более подвержены к логической связи некоторых данных,

которые участники общения воспринимают бесспорными.

В собственных работах И. Васильева доказывает, что существует важная специфика, которая отличает две культуры. По её мнению, русскоязычным людям близок коллективизм, а англоязычная культура тяготеет к индивидуализму. Можно разобраться в этих доводах, уделив внимание деловому дискурсу русских и англичан.

К примеру, на этапе выявления на этапе выявления ключевой и второстепенной целей на деловых переговорах британцы и американцы употребляют такие фразы: I would like to welcome to you; First of all; If I understand you;

Классические ответы, выражающие согласие, выглядят так: Certainly; Sure; I think you are right; I agree;

Для уточнения позиции стороны или выражения компромисса, а также для проверки корректности взаимопонимания деловых партнеров преобладают фразы типа: I could just recap on your main points; I'd just like to go over your main points; ... As I recall, you said ...; That's right, yes; That's correct;

Становится понятно, что в английском языке преобладает употребление местоимения «I» (я), когда в русскоязычной культуре в похожей ситуации предпочли бы употреблять «we» (мы).

Эти примеры отлично демонстрируют разницу в подходах англоязычной и русскоязычной культурах. Англоязычная культура выделяется нарочитым вниманием к слушателю, акцентом на взаимоуважении позиций, формулировкой общих точек зрения. Например: I want to ask if I can bother you; I only want to know; Could it be possible if I ... ;

А в российской культуре не разделяют таких подходов к реализации принципа вежливости из-за ее тяготения к коллективизму. Эти фразы кажутся им слишком сложными и излишне формальными.

Деловой дискурс, как в русскоязычной, так и в англоязычной коммуникации применяет расширенную вариацию стратегий дискурса и речевых инструментов, использование которых и можно назвать главным фактором

формирования определённых коммуникативных стилей. Под речевыми средствами понимается использование определённых речевых актов, синтаксических конструкций, лексики. Рассмотрим, как речевые средства используются в письменном деловом дискурсе в русскоязычной и англоязычной коммуникации, и какой коммуникативный стиль при этом формируется.

Проанализировав документы правового портала Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС), базы документов Организации объединённых наций, можно утверждать, что деловой дискурс в русскоязычной коммуникации характеризуется высокой степенью употребления пассивных конструкций. Примечательно, что степень употребления подобных синтаксических конструкций варьируется в зависимости от типа документа. Если рассматривать такие документы как меморандумы, постановления суда и международные договоры, мы увидим, что низким процентом употребления пассивных конструкций среди перечисленных видов документов делового дискурса отличаются именно меморандумы.

*«...**Вопросы, касающиеся реализации и применения настоящего Меморандума, будут решаться** посредством консультаций и переговоров между Сторонами. Настоящий Меморандум не является международным договором, не создаёт прав и обязательств, регулируемых международным правом, и не налагает на Стороны финансовых обязательств. Настоящий Меморандум применяется с даты его применения...».*

После анализа различных меморандумов приходим к выводу о том, что среднее число пассивных конструкций на одной странице равняется 3-м, из чего следует, что соотношение между активными и пассивными конструкциями равно 9-3, то есть 3-1. Однако если рассматривать другие виды реализации письменного делового дискурса, в частности, постановления суда мы увидим, что они характеризуются высокой степенью употребления пассивных конструкций. Проанализировав такой тип официально-делового документа как постановления Коллегии Суда Евразийского экономического союза (Приложение 2), мы пришли к выводу о том, что среднее число пассивных конструкций на одной

странице документа равняется 6-ти, делая соотношение активных и пассивных конструкций равным 2-6, т.е. 1-3.

1. «...*Постановлением Коллегии Суда от 28 ноября 2013 года заявление **принято** к рассмотрению*».

2. «*В рамках письменной стадии судопроизводства заявителем **представлены** дополнения к заявлению, комментарии на возражения ЕЭК, ответчиком **представлены** возражения на заявление, копии материалов антидемпингового расследования*».

3. «*В рамках устной стадии судопроизводства Коллегией Суда **заслушаны** сообщение судьи-докладчика по делу, информация советника судьи, пояснения и аргументы представителей сторон в ходе судебных слушаний...*».

В деловом дискурсе английского языка часто применяются конструкции синтаксиса страдательного залога. Это обосновано потребностью исполнения некоторых коммуникативных задач. Одной из таких можно назвать выведение из внимания объекта фокуса.

Употребление пассивных конструкций наиболее характерно для составления протоколов, так как именно с помощью этих конструкций обычно передаются коллективно принятые решения. Среди самых часто употребляемых выражений можно выделить следующие: *it was noted that...* (было отмечено, что...), *it was decided that...* (было решено, что...), *it was agreed that...* (было признано, что...), *it was recommended that...* (было рекомендовано...). *It was noted that...* часто используется для уточнения каких-либо обстоятельств или как ответ на различные события; *It was decided that...* применяется для озвучивания решения после голосования коллектива; *It was agreed that...* используется только в том случае, когда одобрение является всеобщим; *It was recommended that...* - для выражения мнения коммуникантов по поводу обсуждаемой проблемы.

Однако если для русскоязычного делового дискурса использование страдательного залога продолжает оставаться необходимостью, то в англоязычном деловом дискурсе оно перестаёт быть обязательным маркером официально-

делового стиля. В современном деловом дискурсе становится предпочтительным использование действительного залога, которое считается показателем более активной и ответственной позиции. Данная тенденция нашла особо яркое выражение в деловом письме. Сравним отрывки писем президента Объединенной республики Танзании А. Х. Мвиньи (1995 год) и действующего президента Соединенных Штатов Америки Д. Дж. Трампа (2018 год):

*«...Further, it is confirmed, acknowledged and accepted that all for individual identification purposes used documents, those issued by the W.S.A. are **being recognized** as valid and legal identification documents».*

*«... **I have invoked** section 2808 of title 10, United States Code, and authorized the Secretary of Defense, and at his discretion, the Secretaries of the military departments...»*

Таким образом, если в первом письме 1995 года употреблено большое количество синтаксических конструкций пассивного залога, то в письме 2018 года число пассивных конструкций значительно ниже, так как доминирует действительный залог. Это свидетельствует о том, что в англоязычном деловом дискурсе использование страдательного залога более не носит обязательный характер и перестаёт быть атрибутом официально-делового стиля, уступая своё место действительному залому.

Одним из основных свойств делового дискурса и официально-делового стиля в целом является ясность. Данная черта полностью исключает употребление в документах или деловых письмах заимствований или неуместное, чрезмерное употребление терминов. Исключение составляют слова с устоявшимися в языке значениями. В основном это латинские заимствования, или заимствования из французского языка, которые входят в состав устойчивых парных синонимов вместе с исконно английскими синонимами. Примером подобных парных синонимов являются, например, *goods and chattels* (товары), *terms and conditions* (условия) и др.

Рассмотрим употребление фразеологических единиц в деловом дискурсе.

Анализ фразеологии делового дискурса позволяет нам выделить некоторые характерные особенности несмотря на то, что употребление фразеологизмов в документах и деловых письмах довольно ограничено. В подобных документах не встречаются фразеологизмы с яркой эмоциональной окраской или фразеологические единицы, имеющие позитивную/негативную коннотацию. Также полностью исключено употребление фразеологических единиц с отсылкой на культурно-специфичные реалии/явления, библейские сюжеты, мифы.

Фразеологизмы, которые употребляются в деловом дискурсе, можно назвать внутри стилевыми, так как они представляют собой клишированные единицы, имеющие узкое значение. Фразеологизмы, употребляемые в деловом дискурсе, закрепляют определённую ситуацию и воспроизводятся как формулы. В качестве часто употребляемых фразеологизмов были выделены *to enter into an agreement* (вступать в соглашение), *at a short notice* (за короткий срок/ по первому требованию), *to proceed with the execution / to proceed an execution* (приступить к выполнению), *by mutual agreement* (по взаимному соглашению), *by common consent* (с общего согласия).

На основании проделанного нами исследования теоретического и практического аспекта языковых и социокультурных особенностей письменного делового дискурса в русскоязычной и англоязычной коммуникации, можно сделать следующие выводы.

В результате теоретического анализа мы пришли к выводу о том, что современный деловой дискурс представляет собой статусно-детерминированный вид институционального дискурса, речевое поведение, которое совершается в соответствии с нормами, принятыми в современном деловом сообществе.

Практический анализ позволяет нам понять, что русскоязычный деловой дискурс характеризуется высокой степенью употребления пассивных конструкций. При этом степень употребления подобных синтаксических конструкций варьируется в зависимости от типа документа. Однако если для русскоязычного делового дискурса использование страдательного залога продолжает оставаться

необходимостью, то в англоязычном деловом дискурсе оно перестаёт быть обязательным маркером официально-делового стиля.

Таким образом, были выявлены, описаны и проанализированы особенности письменного делового дискурса в русском и английском языках.

Список литературы

1. Миронова Н. Н. Дискурс- анализ оценочной семантики. - Учебное пособие. - М.: НВИ – ТЕЗАУРУС, 1997. – 158 с.
2. Николаева Т. М. Лингвистика текста. Современное состояние и перспективы [Текст] / Т. М. Николаева / Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 8: Лингвистика текста. – М., 1978. – 479 с.
3. Щерба Л. В. Языковая система и речевая деятельность / Ред. Л. Р. Зиндер, М. И. Матусевич; Акад. наук СССР, Отд-ние лит. и яз., Комис. по истории филол. наук. — Л.: Наука. Ленингр. отд-ние, 1974. — 427, [1] с.: 1 л. портр. — Библиогр.: с. 413-418.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК: 347

COVID-19 КАК ФОРС-МАЖОРНОЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВО В ДОГОВОРЕ ПОСТАВКИ

Федкович Карина Александровна

студент

Частное учреждение образования «БИП-Институт правоведения»,
город Минск

***Аннотация:** статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме влияния коронавируса COVID-19 на исполнение обязательств по договору поставки. Автором анализируется вопрос признания COVID-19 и вводимых в этой связи ограничений как форс-мажорное обстоятельство. Также автором приводятся рекомендации для конкретизации при заключении договора поставки некоторых положений о коронавирусной инфекции, соответствующие возможные последствия и пути их преодоления.*

The article is devoted to the current problem of the impact of the COVID-19 coronavirus on the fulfillment of obligations under the supply agreement. The author analyzes the issue of recognition of COVID-19 and the restrictions introduced in this regard as a force majeure circumstance. The author also gives recommendations for specifying certain provisions on coronavirus infection when entering into a supply contract, the corresponding possible consequences and ways to overcome them.

***Ключевые слова:** договор поставки, обязательства, коронавирус COVID-19, форс-мажор, неисполнение обязательств.*

***Key words:** delivery contract, obligations, coronavirus COVID-19, force majeure, default.*

Основопологающим принципом во взаимоотношениях между сторонами любого договора является то, что обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями законодательства, а при отсутствии таких условий и требований – в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями [1]. Однако в рамках реальных экономических отношений нередки случаи, когда должники либо не исполняют, либо ненадлежащим образом исполняют взятые на себя обязательства по договору.

В связи с существующей ситуацией пандемии коронавируса COVID-19, наблюдается введение всеми странами различного рода ограничений, в том числе закрытие рядом государств своих границ для иностранных граждан. Не стоит исключать возможное введение в самое ближайшее время ограничений для передвижения грузов (товаров), вплоть до полного закрытия границ между государствами и приостановления транспортного сообщения. Очевидно, что при таких обстоятельствах исполнение обязательств по различным родам внешнеторговым договорам (в том числе договора поставки) является невозможным. Иностранные поставщики попросту не смогут выехать за пределы своих государств, а покупатели-производители соответственно вынуждены будут приостановить производство и понести значительные убытки. В связи с чем возникает логичный и особо актуальный в настоящее время вопрос, а возможно ли признать форс-мажорным обстоятельством мировую пандемию коронавируса COVID-19 и вводимых в этой связи ограничений?

Для ответа на поставленный вопрос прежде всего стоит отметить, что белорусское законодательство не рассматривает существенное изменение обстоятельств в качестве основания для освобождения сторон либо изменения самого обязательства. В свою очередь, если иное не предусмотрено законодательством или договором, лицо, не исполнившее обязательство, либо исполнившее его ненадлежащим образом при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение обязательства невозможно вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и

непредотвратимых при данных условиях обстоятельств [1].

Согласно п. 99 Положения от 08.07.1996 г. № 444 «О поставках товаров в Республике Беларусь», сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что это было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежание или преодоления этого препятствия или его последствий.

Заметим, что белорусским законодательством не регламентирован перечень событий, которые могут рассматриваться в качестве непреодолимой силы. По общему правилу обстоятельство признается непреодолимым, если любой участник гражданского оборота, осуществляющий аналогичную деятельность, не мог бы избежать наступления этого обстоятельства или его последствий. Обстоятельства непреодолимой силы условно можно разделить на юридические форс-мажоры (решения государственных органов, войны, санкции и т. д.), а также непосредственно непреодолимую силу (наводнения, пожары и иные стихийные бедствия и природные катаклизмы, а также военные действия, митинги, забастовки и иные подобные обстоятельства).

Для освобождения от ответственности за неисполнения обязательств по договору необходимо, чтобы непреодолимая сила не просто возникла, но и повлияла на деятельность субъекта хозяйствования, в результате чего у него не было возможности надлежащим образом исполнить обязательства по договору. Иначе говоря, должна быть причинно-следственная связь между обстоятельством непреодолимой силы и неисполнением (невозможностью исполнения) обязательств. Анализируя изложенное можно сделать вывод о том, что сама по себе пандемия коронавируса COVID-19, не будет являться основанием для освобождения от ответственности поставщика за неисполнения обязательств по договору поставки, а вот введение ограничительных мер по борьбе с ней, в том числе и закрытие границ, безусловно влияет на реальную возможность исполнить обязательства. То есть, по нашему мнению, невыполнение обязательств

поставщика по поставке товаров в (из) страну (страны), которая закрыла свои границы, будет считаться форс-мажором.

Однако форс-мажорные обстоятельства помимо всего прочего требуют своего юридического подтверждения. Для этого поставщику необходимо обратиться за соответствующим свидетельством (заключением) о форс-мажорах в компетентный орган той страны, где и возникло указанное форс-мажорное обстоятельство. Как правило таким органом является торгово-промышленная палата в той или иной стране. Так в Республике Беларусь таким органом выступает Белорусская торгово-промышленная палата с отделениями в каждом административном центре нашей страны.

Не мало важным аспектом во всей процедуре освобождения от ответственности за неисполнение обязательств по договору поставки является обязанность поставщика своевременно направить покупателю-производителю уведомление о наступлении таких обстоятельств. Также не стоит забывать, что после окончания действия форс-мажорных обстоятельств обязательство должно быть исполнено, поскольку факт наступления форс-мажора не прекращает исполнение обязательств, а лишь продлевает их, как и приостанавливаются сроки исковой давности [2]. В то же время, стороны вправе расторгнуть договор поставки, если такое условие предусмотрено положениями соответствующего договора, а также, при отсутствии такого условия в договоре поставки, ссылаясь на существенные изменения обстоятельств [1].

Для тех субъектов хозяйствования, которые в данный момент находятся на стадии заключения международного договора поставки, целесообразно предусмотреть и закрепить в договоре соответствующие положения, касающиеся возможного наступления определенных форс-мажорных обстоятельств, отвечающих реальной ситуации в мире. В этой связи рекомендуем при согласовании таких форс-мажорных обстоятельств руководствоваться Типовой оговоркой Международной торговой палатой (Публикация № 650). Помимо всего прочего, весьма правильным будет в договоре конкретизировать некоторые положения о

коронавирусной инфекции COVID-19, соответствующие возможные последствия и пути их преодоления. При этом целесообразно указать в оговорке, с какого момента приостанавливается течение срока надлежащего исполнения стороной договорного обязательства, которому препятствует форс-мажор, а также следует зафиксировать сроки и способ информирования (уведомления) о форс-мажоре, которое поставщик обязан направить покупателю, и прямо указать последствия их несоблюдения.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: закон Респ. Беларусь от 07 дек. 1998 г., № 218-З (в ред. Закона от 5 янв. 2016 г., № 352-З) / КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2020.

2. Положение о поставках товаров в Республике Беларусь, утвержденном постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 08.07.1996 № 444 / КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2020.

«Инновационное развитие современной науки»
XXII Международная научно-практическая конференция

Научное издание

Издательство «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(подразделение НИЦ «Иннова»)
353440, Россия, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Крымская, 216, оф. 32/2
Тел.: 8-800-201-62-45; 8 (861) 333-44-82
Подписано к использованию 10.04.2020 г.
Объем 1,00 Мбайт. Электрон. текстовые данные

ISBN 978-5-95283-287-9



9 785952 832879 >